

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品期货原油天然气等 零佣金 不限资金量交易 交易品种 交易时间 交易地点 交易方式 交易费用 任何地方费用 比我们低 10倍 赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：http://www.7hety.net

COMPLETE WORKS OF WEALTH

顶尖个人投资理财实用方案

财商方案

赵一凡 / 编

第1课 树立为自己打工的心态 **心态**

**独家
专版**

第2课 充分发挥自己的商务潜能 **潜能**

第3课 积极自由的理财方式 **财务**

第4课 有战略眼光的投资技巧 **投资**

知本家的营销策略 **营销** 第5课

使沟通畅通无阻 **沟通** 第6课

ATTITUDE
POTENTIAL
ABILITY
FINANCIAL
ISSUE
INVESTMENT
MARKETING
CONNECTION

地震出版社

财商方案

——顶尖个人投资理财实用方案

赵一凡 编

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财商方案——顶尖个人投资理财实用方案/赵一凡编.

北京：地震出版社，2001.10

ISBN 7-5028-1958-4

I. 财… II. 赵… III. 商业经营-基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 062779 号

财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

赵一凡 编

责任编辑：吴 冰

责任校对：刘振民

出版发行：地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编：100081

发行部：68423031 68467993

传真：68423031

门市部：68467991

传真：68467972

总编室：68462709 68423029

传真：68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销：全国各地新华书店

印刷：北京市洛平印刷厂

版 (印) 次：2001 年 10 月第一版 2001 年 10 月第一次印刷

开本：850×1168 1/32

字数：442 千字

印张：16.5

印数：00001—15000

书号：ISBN 7-5028-1958-4/F·123 (2509)

定价：26.80 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

财商就是“财务智商”（Financial

I.Q）的简称。简单地说，财商就是“80

%的情商 + 20%的财务技术信息”。财商

是可以培养的，只要决心发展自己在商业

方面的技能，所有的人都有潜力成为成功

的公司的老板。

目录 CATALOGUE

前言 / 1

第1课 心态 / 5

世间赚钱的方式有千万种，一种赚钱的方法不一定比另一种好。每种职业都有优点和缺点。在每个职业中获得发展都需要一定的财商。高的财商敢于挑战传统的观念，他们能够使你用更敏锐的眼光去选择最适合你的生财之路。“与其去找工作，不如自己创业”这种积极的心态，赋予了高财商者非凡的智慧，非凡的毅力，非凡的苦干精神，从而才形成了傲视一切困难，不惧任何风险的品格，在商海中驶向胜利的彼岸！

第一节 在每个职业中获得发展都需要一定的财商 / 7

第二节 高财商者的特征 / 11

第三节 保持富裕的智慧 / 13

第四节 挑战传统的金钱观念 / 21

第五节 挑战传统的知识观念 / 27

第六节 挑战传统的价值观念 / 31

第七节 不怕犯错误，从失败中找到契机 / 34

- 第八节 学会与众不同的思考 /41
- 第九节 克服输的恐惧心理 /45
- 第十节 主观风险并不等同于冒险 /49
- 第十一节 合理的经济风险对经济的成功最重要 /55
- 第十二节 胆量是在生活中有意识地培养起来的 /58
- 第十三节 一步步地奔向目标 /61
- 第十四节 经济头脑是在解决经济问题的过程中锻炼出来的 /63
- 第十五节 从思想上做好“给自己打工”的准备 /68
- 第十六节 关上致富路上通往悲观的大门 /78

第2课 潜能 /83

今天我们面临着经济全球化和新技术的变革，它可能前所未有地巨大。无论发生什么，我们至少有两个基本选择：玩得安全，或通过周密准备，获得教育并且唤醒你的经济潜能而玩得高明。每个人都拥有内在的理财潜能，只是这种理财潜能一直处于休眠状态。这种潜能处于休眠状态的原因，是因为我们的某些传统观念对我们思想的禁锢。这些观念促使我们学习某种技能，并为金钱而工作，却没能教给我们如何让金钱来为我们工作。财商是可以培养的，只要决心发展自己在商业方面的技能，所有的人都有潜力成为成功的公司的老板。

- 第一节 完全依靠自己的努力积累财富 /85
- 第二节 学会富人的思考方式 /90
- 第三节 从多方面提高自己的能力 /94
- 第四节 从心理上武装自己，提高财商 /100
- 第五节 理性是有利于投资成功的最重要因素 /111
- 第六节 学习开创独一无二的事业 /117
- 第七节 不要到人才市场上寻找自己满意的职业 /120
- 第八节 有耐心的人无往而不胜 /124
- 第九节 身体健康是经营者获得成功的“硬件” /130
- 第十节 学会对付经济风险 /134
- 第十一节 细心地选择有利于充分发挥自己潜能的职业 /140
- 第十二节 选择为自己打工 /143
- 第十三节 有志独立创业的人应该在事前作好准备 /147
- 第十四节 迈出成功的第一步 /151
- 第十五节 放眼未来，提高预见力 /154
- 第十六节 让高涨的热情助你成功 /158
- 第十七节 唤醒你的理财潜能 /163

第十八节 努力改变可能性，降低风险 /167

第十九节 全力以赴，不断超越自我 /170

第3课 财 务 /175

在美国，只有4.9%的家庭有100万美元以上的净资产。许多人的收入应该使他们步入百万富翁的行列，但是缺乏基本的理财技巧，使他们几乎没有净资产。你应该去研究钱的运动规律，好让钱为你所用。你应该在生活中而不是在教室里学习这些课程。理财的知识可能有些乏味，但如果你想长期富有，它又可能是最重要的学科。高财商者一再强调，理财要有目标。目标应该有长期、中期、短期的区分。理财实际上就是设立并达成财务目标的过程。不过，理财目标并不是一成不变的。

第一节 用积极的理财方式代替消极
理财 /177

第二节 获得财务自由 /181

第三节 掌握成功理财的三要素 /186

第四节 经济策略要与你的能力和收入
相适应 /188

第五节 宏观规划好你的资金 /192

第六节 设定适宜的理财目标 /195

第七节 管理好自己的财务 /199

第八节 计算好你的财产净值 /203

- 第九节 会花钱比会省钱更应受到重视 /206
- 第十节 把支出维持在低水平 /214
- 第十一节 钱要挣得好，又要花得好 /219
- 第十二节 聪明的百万富翁青睐优惠券 /225
- 第十三节 要敏锐地考虑每一问题对公司利润带
来的可能影响 /227
- 第十四节 掌握节税原则与策略 /234

第4课 投 资 /241

财商平庸的人努力存钱，而高财商的人则不断地投资。如果你重视学习投资知识并在实践中取得经验，你就会获得财富。不管你的年龄有多大，尽早掌握做事的原则和基础，包括生活中的一些游戏，都是非常重要的。大部分人在打高尔夫球之前，总要上一些高尔夫训练课，以掌握一些基本技巧，但遗憾的是，在拿血汗钱进行投资之前，却很少有人愿意学习投资所需的基本原则和知识。培养自己在投资方面的财商，要追求投资就能赚大钱，不投资或少投资也能赚大钱的境界。

- 第一节 树立正确的投资理念 /243
- 第二节 敢于付诸行动就是成功 /248
- 第三节 投资者本身是真正的资产
或者负债 /253
- 第四节 自己做投资决定 /259
- 第五节 专注是经营成功的一大秘诀 /264

- 第六节 真正弄清财务报表，限制资金的损失 /269
- 第七节 依靠敏锐的眼光经营一项长远计划 /273
- 第八节 根据自身条件确定投资领域 /285
- 第九节 制定适宜的投资战略 /291
- 第十节 根据投资战略，制定具体的投资计划 /299
- 第十一节 选择好你的投资方向 /306
- 第十二节 搞清资产和负债的区别，尽可能地购买资产 /311
- 第十三节 时间亦有价格 /316
- 第十四节 人们经常采用的投资方式不一定可取 /320
- 第十五节 创建一家公司是最好的一种投资 /332
- 第十六节 善于把握投资机遇 /342
- 第十七节 确定合适的投资时间 /345
- 第十八节 确定合理的投资金额 /347
- 第十九节 科学地规划投资资金 /350
- 第二十节 贫穷的诚实人可借用他人的资金来投资 /353
- 第二十一节 一定要把握好借贷的“度” /358

第二十二节 和银行建立良好的关系 /361

第二十三节 高财商的“资本家”知道在没有钱
时如何能够挣到钱 /364

第二十四节 不投资也能赚大钱 /367

第5课 营 销 /373

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以
贫穷或财务困难，不是因为他们已知的东西，而是因为他们
未知的东西。他们只将注意力集中在提高和完善工作的技能
上，却不注意提高销售的技能。高财商者将个人的知本当作
资产进行经营，他们最大限度地将知本变成自己的财富。你
的财商越高，你就越容易分清一项交易是好还是坏。依靠你
的智慧，你可以避免不利的交易，或者将一项不利的交易变
成有利的交易。

第一节 依靠知本致富 /375

第二节 要有强烈的使命感，满足消费者
的需求 /378

第三节 采用灵活多变的经营手段 /381

第四节 不断修正计划，使事业有
连贯性 /383

第五节 好的经营策略是制胜的关键 /389

第六节 使经营业兴旺发达的九点要素 /392

第七节 采用系统营销策略 /396

- 第八节 信息时代的经营者必须广泛收集
信息 /400
- 第九节 培养发现机会的眼光 /408
- 第十节 当机立断才能获得无限
的满足 /413
- 第十一节 抓住万分之一的可能机会 /419
- 第十二节 独辟蹊径创出赚钱的机会 /423
- 第十三节 改善自身条件增加竞争取胜
资本 /431
- 第十四节 巧妙的创意比雄厚的资金
更重要 /434
- 第十五节 为人们服务得越多，你就会越
富有 /439
- 第十六节 走出商店，“创造”顾客 /444
- 第十七节 让经营的灵感时刻伴随着你 /448
- 第十八节 及时回收账款，使公司资金保持
畅通 /450
- 第十九节 超越狭隘的自我，关注整体
利益 /453

第6课 沟 通 /457

8

美国百万富翁沃伦·比尔克说：“没有人能够孤立地成为成功者。在我的一生中，正因为有他人的帮助，我才能做得更

好。”在专业技能上非常精通既是优势也是弱点。世界上有许多人，他们非常有天赋，但他们不善于与其他人进行更多的交流去发挥他们的天赋，结果他们挣的钱少得可怜。高财商者往往具有很强的领导才能。他们善于和别人沟通，具有把自己的想法推销给雇员和供应商的能力，具有把自己的产品推销给挑剔的客户的能力。他们培养了良好的沟通与解决问题的技巧，他们遇到问题时会主动征求他人的意见，不会与别人结怨，也不会让别人不满。他们团结着一批负责、能干和有支持力的人。

- 第一节 现代商业活动是一个团队协作活动 /459
- 第二节 能用比自己能力强的部属 /464
- 第三节 真正的沟通是一种态度、一种环境 /469
- 第四节 用“领导者”代替“管理者”，经营活动实际上相当简单 /472
- 第五节 让每个下属都尽职尽责 /474
- 第六节 良好的口才才是沟通和合作的基础 /479
- 第七节 商场如战场，温情暖人心 /482
- 第八节 用良好的沟通充分调动员工的积极性 /485
- 第九节 用称赞架起沟通的桥梁 /488

第十节 站在对方的角度上考虑问题更容易顺利沟通 /493

第十一节 批评时也不要忘了适当地赞美 /496

第十二节 打破交往和沟通中的“僵局” /498

第十三节 说话应尽量明确，尽量避免别人的误解 /503

第十四节 说服部下的技巧 /505

总 结 /513

前 言

财商就是“财务智商”（Financial I.Q.）的简称。简单地讲，财商就是“80%的情商 + 20%的财务技术信息”。财商是可以培养的，只要决心发展自己在商业方面的技能，所有的人都有潜力成为成功的公司的老板。

投资市场存在着获取巨大利润的可能性，尽管这种可能性很难把握，但某些规律却客观地存在于市场中。投资市场如战场，如何在风云突变的市场中把握机会，获取利润是每个投资者所追求的。获得最大利润的投资者就是最好的投资者。投资是一门科学，也是一门艺术。

现代人面临的不是有没有钱的问题，而是会不会赚钱的问题。懂得理财和聚财的人与不懂得这些问题的人之间的差距越来越大。理财、聚财已经成为现代人生活的主流。理财、聚财是生活的一部分，是一种运用钱财的艺术。

每年，世界上有数百万人开始创业，他们中间虽然不少人雄心勃勃，有的人虽有良好背景、精密的计划，但却屡遭失败；有许多人表面是在做“他们自己的生意”、做“他们自己擅长的工作”，而实际上是在为出借

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

者干活或为他们所控制；有许多人住宅豪华，装修精美，但为了还清贷款不得不拼命地工作……

而有的人并无值得夸耀的资本，他们不仅花费不多，而且能利用钱滚钱，赚取更多的财富。美国顶尖的 10 个百万富翁大都是名副其实的业主、总经理或自由职业者。他们明智投资，艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。他们享受着生活。他们从不是工作狂，有很多时间与家人、朋友在一起……

这其间的差别何在？关键是在于他们具有不同的财商。

高财商者能善于利用别人的智慧和资本赚钱，以提升生活质量，丰富生活内容。任何困难都不能将他们打倒，而是以百倍的勇气和耐心顽强地继续下去，并积极改善条件，直到获得成功为止。即使前方困难重重，艰难不断，他们都能继续奋斗下去。许多人遇到问题时会主动征求他人的意见，不会与别人结怨，也不会让别人不满。他们团结着一批负责、能干和有支持力的人，关键时候这些人将成为他巨大的支持力量。

高财商是可以培养获得的。对于那些想在信息时代获得成功的人来说，越早地开始开发他们的财商，越早使用全新的方式思考问题，他们就能越早地体味到成功的乐趣。

本书将一步步引导你挑战传统的价值观，树立自己“当老板”的心态；学会富人的思考方式，充分发挥你商

前 言

务潜能；掌握理财的要领，实现财务的自由；学会聪明地投资；采用灵活的营销策略，依靠知本致富；使沟通畅通无阻，充分利用别人的“脑袋”赚钱。

你也许不可能挣到像百万富翁们所挣到的那么多钱；你也许不可能在短短的几年里也成为拥有数百万家产的大富豪；但你完全有可能通过了解这些人如何既具有快乐的生活方式同时又能使财富得到增加而受益匪浅。本书不是试图教你如何一夜暴富，而是希望启发你唤醒在理财方面的潜能，用高超的财商智慧，驾驭金钱，充分享受生活。如果您在生活中时常感到经济紧张，生活压力大，或在考虑择业问题时茫然不知所措，那么，这本书正是为你而写的。如果你调整好自己的心态，充分发挥自己的潜能，努力控制今天不良的生活态度和习惯，你就能改变你未来的财富命运。仔细阅读本书，你就能设计出具体的行动方案。不管现在你到底有没有钱去投资，也别管你对投资的知识掌握了多少，你可以在本书的指导下获益。

作者特别强调，最重要的是要学会用自己的脑子思考，整理好你的观念，选择适合自己的道路。一些人之所以能创业成功，就是因为其在创业的大道上能独具匠心，开辟一条别人没有走过的道路，才使自己走上成功的彼岸。我们也要学会用自己的大脑思考，不能一味地去模仿他人，而是要依靠自己的力量，走自己的道路。

第 1 课

心 态

世间赚钱的方式有千万种，一种赚钱的方法不一定比另一种好。每种职业都有优点和缺点。在每个职业中获得发展都需要一定的财商。高的财商敢于挑战传统的观念，他们能够使你用更敏锐的眼光去选择最适合你的生财之路。“与其去找工作，不如自己创业”这种积极的心态，赋予了高财商者非凡的智慧，非凡的毅力，非凡的苦干精神，从而才形成了傲视一切困难，不惧任何风险的品格，在商海中驶向胜利的彼岸！

第一节 在每个职业中获得发展都需要一定的财商

虽然钱是完全相同的，但是挣钱的途径却可以截然不同。不同的挣钱方法源于不同的思维模式、不同的技术技能、不同的教育背景，以及不同的性格类型。一种赚钱的方法不一定比另一种好，每种职业都有优点和缺点。在每个职业中获得发展都需要一定的财商，高的财商能够使你用更敏锐的眼光去选择最适合与你的生财之路。

丹尼尔·格鲁曼的《情商》一书提出这样一个问题：为什么在学校里成绩优秀的人在现实世界中并不总能获得财务上和事业上的成功？他的答案是情商比智商更有影响力，因此那些敢于承担风险、犯错误然后改正错误的人会比那些因害怕风险而不犯错误的人做得更好。太多的人以优秀的分数毕业，而情感上却并没有准备好去承担风险，尤其是财务风险。如此多的老师并不富有，原因就是他们在“惩罚犯错误的人的环境”中工作，而且他们自己通常是情感上害怕犯错误的人。

可以肯定的是，挣钱不一定需要有多么高层次的教

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

育背景。许多成功人士在获得大学学位前就离开了学校。这些人中有通用电气的创始人托马斯·爱迪生；福特汽车公司的创始人亨利·福特；微软的创始人比尔·盖茨；CNN的创始人泰德·特纳；戴尔计算机公司的创始人米歇尔·戴尔；苹果电脑的创始人斯蒂英·吉布斯，还有保罗的创始人拉尔夫·劳伦。入学教育对于获得传统职业的确十分重要，但是对于人们如何创造巨额财富却并不重要。金钱的产生可以有許多不同的途径，除了靠体力劳动挣钱外，还有其他一些更有效的挣钱方法。

不同观念会影响一个人的一生，人们在以他们的思想塑造他们的生活道路。

财商就是“财务智商”（Financial I.Q.）的简称。它包括以下几个方面的内容：

（1）个人的心理素质和在生活中潜能发挥的程度。

（2）掌握与经营事业有关的知识，包括：财务知识、法律知识、经营策略等。虽然智谋型投资者并不是律师，但是他们会依据法律，按投资项目和潜在利润采取制定投资策略。他们常常会利用不同的法律法规，以极小的风险获得较高的投资回报。

（3）是否有符合时代潮流的投资理念和价值观。

（4）经营能力，包括：营销策划能力、对市场的分析预测能力、组织管理能力等。

简单地说，财商就是“80%的情商 + 20%的财务技

第1课 心态◎

术信息”。财商与情商紧密相连，大多数遭受财务痛苦的人是因为他们的情感控制着他们的思想。作为人类，我们都有相同的情感。决定我们在生活中“做”不同的事情和“拥有”不同的东西的主要原因是我们如何对待这些情感。例如，恐惧感能使一些人成为懦夫，同样的恐惧感可以使另一些人变得有勇气。不幸的是，在金钱方面，我们社会中的大多数人被限定为财务方面的懦夫。

那么，高财商的人和低财商的人有什么区别呢？根本区别就是他们对生活的态度不同（表1-1），因此造成了他们生活的巨大差异。

表1-1 高财商者和平庸者对生活的不同态度

生活态度	平庸的人	高财商者
生活目标	获得提升	挣到数百万元
平日想法	我从不富有 习惯于顺其自然 要用钱去赚钱	我是一个富人 想办法解决问题 不用花钱就能赚到钱
对金钱的态度	我对钱不感兴趣 贪财乃万恶之源 为钱而工作	金钱就是力量 贫困才是万恶之本 钱要为我工作
对工作的态度	希望找到一份满意的工作 不停地抱怨工作无聊 希望找个挣钱多的好工作	为自己打工创造创业的机会 干自己喜欢的工作 尽量去了解钱的运动规律
对教育的态度	希望自己成为聪明人	懂得雇佣聪明人

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

续表

生活态度	平庸的人	高财商者
生活目标	获得提升	挣到数百万元
对风险的态度	挣钱的时候别去承担风险	要学会管理风险
理财态度	喜欢打肿脸充胖子 购置和装修豪华住宅	习惯购便宜货 买实用房屋
日常语言和词汇	我可付不起 经济紧张、生活困难、工作 努力、补助金……	我怎样才能付得起呢 资本运作率、财务杠杆、 利润、现金……

所有的人都拥有巨大的潜能。然而，我们都或多或少地存在着某种自我怀疑，从而阻碍了自己的前进。阻碍我们前进的障碍很少是由于缺乏技术性信息，更多的是由于缺乏自信。

一旦我们离开学校，我们之中大部分人就会意识到，仅仅有大学文凭或好分数是远远不够的。在校园之外的现实世界里，有许多比好分数更为重要的东西，我常常听到人们将这些东西称之为“魄力”、“勇气”、“毅力”、“胆识”、“精明”、“果决”、“才华横溢”等等。不管怎么称呼，这都是比学校分数更能从根本上决定人们未来的因素。

在我们每个人的性格当中，既有勇敢、聪明、泼辣的一面，也有畏惧、愚昧和胆怯的一面。过分的畏惧和

第1课 心态◎

自我怀疑是浪费我们才能的最大因素。在现实世界里，人们往往是依靠勇气而不是聪明去领先于其他人的。

培养财商既需要有专业知识，又需要有足够的勇气。如果畏难情绪太大，往往会压抑才能的发挥。

第二节 高财商者的特征

高财商者具有以下几方面特征：

(1) 他们在经济上独立自主。然而，他们基本上是采取一种舒适但不奢侈的生活方式。

(2) 他们拥有自己的住宅，但几乎没有欠债。他们在其他许多人出卖住宅时，买进自己的住宅。

(3) 他们中的大多数是白手起家的百万富翁。他们有承担风险精神，即使前方困难重重，艰难不断，他们都能继续奋斗下去。

(4) 他们有充裕的时间。按平均算，他们每两年要到国外度假一次。他们几乎没人会觉得有必要每天早晨三四点钟起床干活，以增加财富。他们不是工作狂；他们有很多的时间与朋友和家人在一起。

(5) 他们是适宜的目标制定者，他们有坚韧不拔的毅力去实现自己的目标。大多数成功者对生活的需求有明确的信念，他们会选择最有利的捷径去追求目标。任何困难都不能将他们打倒，而是以百倍的勇气和耐心顽

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

强地继续下去，并积极改善条件，直到获得成功为止。

(6) 他们热爱自己的工作，有积极的态度和十足的信心。他们大多数人都热爱自己所选择的职业，正如一位美国大富豪所说：“这不是一种劳动，而是做一件自己喜爱的事。”这些人正从工作中享受着一生中前所未有的快乐。他们在工作时完全投入，能够阻挡其他任何事情的干扰。成功的人似乎永远不怀疑他们一定可以获得成功。一旦目标达成后，更加增强了他们的自信心。

(7) 他并不是事事都“自己动手”，而是试图充分利用别人。他们当中那些愿意事必躬近的人，其财富明显少于平均水平。

(8) 他们的富裕并没有以损害他们的正直为代价。事实上，他们相信，他们的正直非常有助于他们的成功。他们有完整的人格，愿帮助他人成功。一位企业家说：不管作任何交易，他都小心翼翼地对待对方，崇尚公平原则，使对方感到快乐。这是成功的基本要素。

(9) 他们工作时会十分专注，他们会集中精力，用自己最大的努力获取最大的回报。

(10) 他们非常重视花时间安排他们的投资，经常要向税务顾问请教。

(11) 他们为自己打工，他们看到了其他人所忽略的经济机会，他们愿意承担具有良好回报前景的经济风险。他们知道，一个人是否愿意承担经济风险与他的经济实

第1课 心态◎

力密切相关。少投资一些在股票市场上，更多地投资于他们自己的方面——他们的事业、他们有专长的业务、他们个人的生意，等等。

(12) 他们具有很强的领导才能。他们善于和别人沟通，具有把自己的想法推销给雇员和供应商的能力，具有把自己的产品推销给挑剔的客户的能力。他们培养了良好的沟通与解决问题的技巧，他们遇到问题时会主动征求他人的意见，不会与别人结怨，也不会让别人不满。他们团结着一批负责、能干和有支持力的人。

(13) 他们为社会提供了急需的产品和服务。但他们不随大流，无论是做什么生意，投资什么，他们都用自己的大脑分析和判断。

第三节 保持富裕的智慧

1. 不随大溜，独立思考

说到钱，大多数人希望稳稳妥妥地挣到，他们很少有挣钱的激情，于是，只好有没钱的恐惧。

大多数人谈“稳定”的原因是出于恐惧。正是由于这种恐惧，即害怕被排斥的心理，使人们服从而不去质疑那些被广泛接受的观点或流行的趋势。

大多数人的财务困境是由于随大溜，简单地跟从其他人所造成的。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

而高财商的人不是一个随大溜的人，是一个善于独立思考的人。他憎恶“我们必须这么做，因为其他人都这么做”这类的话。他也憎恶“不能”这个词。如果你想让他做什么，一个有效的方法就是对他说：“我想你办不了这件事。”

2. 改变你的词汇

在日常生活中，我们经常听到“要用钱去赚钱”之类的话。高财商的人认为，这是现在流行的最糟糕的观点之一，特别是对那些想得到更多钱的人来说，更是如此。其实，高财商的人懂得“不用花钱就能赚到钱”——只需要一些我们都具备的东西，而且可以比钱的成本小。实际上，在许多时候，甚至是免费就可以获得的。

不需要花钱就能挣钱，但要花费语言。富人和穷人的不同之处就在于他们经常使用的词汇不同。富人经常使用诸如“资本运作率”、“财务杠杆”、“利润”和“现金”等词汇，而其他挂在嘴边的词语是“经济紧张”、“生活困难”、“工作努力”和“补助金”等等。

一位在经营上非常成功的西方人士指出：“如果人们想增加他们的财务成功机会，他们就应该从增加使用这一领域的词汇入手。不需要花钱就能赚钱。使用富人的词汇不仅能赚到钱，更重要的是，还能留住钱。”

许多人之所以变成穷人，是因为他们的“计划”和

第1课 心态◎

“意识”造成的。如今我们常听到：“我退休的时候，我的收入就会下降。”而事实果真如此。

千万记住，富人和穷人的根本不同就是他们日常使用的语言不同，而语言恰恰又是免费的。

3. 最好存些“私房钱”

一提到“私房钱”，许多人立刻便联想到家庭主妇。其实，它并不是家庭主妇的专利品，一般上班族也都应藏有私房钱。为什么呢？在这方面有经验的人认为，存私房钱的最大作用就在于未雨绸缪。私房钱的好处就在于个人可自由运用，完全不受他人支配，这也是它的最大优点。

事实上，在家庭中存私房钱，往往受到薪水和小孩教育费用的影响，为数委实不多。但为什么会有如此多的人拼命存私房钱呢？那是基于人类的一种共同心态：自己能够自由支配的钱越多，即越显得自己有能力。尤其在当前这个物质高度扩张的社会，这种心态的产生更是很自然的。

4. 尽量买便宜货

社会中一种普遍现象就是，有钱人通常习惯购便宜货，没钱的人却往往喜欢打肿脸充胖子。人们常说：“越是有钱的人往往越吝啬”。例如，他们在餐厅点菜时，从上、中、普通三种价格中，通常毫不犹豫地选了最便宜的普通餐；如果是手头相对比较拮据的人，恐怕会因不

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

好意思而点那些中等、甚至上等餐，虽然它的价格要高得多。

美国石油大王洛克菲勒家人在旅行时，全家都穿着轻便的牛仔装、球鞋，一点都不觉得寒酸或丢脸。然而，相对地，每回从国内出外旅游的观光客们，经常是穿金戴银的，似乎惟恐天下不知道他很有钱，殊不知，这样一来，反倒使得这些观光客成为扒手最好的行窃对象。由此不难看出，越是有钱的人，往往越在乎使用廉价品，而没有钱的人却深怕使用廉价品会降低自己的身份，此种自卑心理可称得上是人类的悲哀。

5. 摒弃“酸葡萄心理”

在有名的伊索寓言中，有只狐狸想吃葡萄又吃不到，因而自欺欺人地说：“哼！那一定是酸的。”此种酸葡萄心理也同样发生在人类身上。另一种和酸葡萄心理大同小异的“甜柠檬”心理，也是一种自我安慰的方式，看到有人日进斗金，即抱着“那种人生活必定枯燥无味”或是“两袖清风，了无牵挂”的看法。他们虽没有故意丑化富者的形象，不过其内在心态同样并不平衡。

6. 可以直接说出自己对钱的要求

日常生活中，许多人即使想说出自己应得的报酬，却通常难以开口。

根据某公司掌管研习部门的主任表示，每当需要请名人学者来演讲时，便要为演讲费大伤脑筋，他会询问

第1课 心态◎

演讲费应该付多少，对方常回答：“由你决定好了。”于是，他只好自行决定演讲费的支付额。然而，事后他却常遭抱怨，实在十分扰人。为避免此种情形经常发生，事先说出演讲费多少即可，但事实上，大多数人都无法亲口说出。

为什么有关金钱的事，如此难以启齿呢？原因就是担心会在无意中伤害到自己：如果说得太低，则无异自贬身价；而且对金钱过分斤斤计较，似乎有损学者形象。诚如一般人在欲讨回价款时，便经常假借第三者之手，向对方表示：“我爸爸乡下房子准备大修，请你是否能方便一下……”“我也欠别人的钱……”，运用这种说法或许比说“我自己要用钱”较为安心些。其实，大可不必如此。

7. 不应以“义”代“利”

“以‘义’代‘利’常常带来事与愿违的隐患！”这是高财商经营者在实践中得出的真知灼见。

经济活动的扩大，社会交往的增多，个人活动的辐射，使“朋友”在当代不能不走俏。俗语：“多个朋友多条路”，其实“朋友”不仅是“路”，还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。

“朋友”在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，“义”字当先，可惜当今正在为一个

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

“利”字浸泡。深圳人对此看得透彻：“钱是大家赚的”，意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

高财商者懂得：在生意场上交朋友，一定要提高警惕，擦亮眼睛，谨防上当受骗！

例如，有些时候，朋友帮忙对你并不划算，帮你租门面的朋友也许在当赚过手钱的房东，帮你资金的朋友也许要收你的高利贷，帮你介绍生意的朋友也许要狠狠地杀你一笔回扣，帮你装电话的朋友至少要带走你一条红塔山、两瓶好酒。

朋友之情是个软绵绵的玩意，有弹性，有回旋之利，因此时常被一些不怀好意的人所利用，才使社会上出现了这样令人齿冷的局面：所有的商业关系都出于人们希望经济合作而达到互惠的目的。然而，随着时间的推移，各种事情的发生，起初隐藏在利益中的冲突将开始表面化。

开始从事一桩新的事业时，起初各方都和和气气，举止高尚。由于这种友好的气氛，很多人便容易过分暴露自己的内心世界。可是，流露出来的这些表面上看来无关紧要的讯息，将来有一天会置你于不利之地。

友情隐藏着商情，友道蜕变为畏途，友谊沉浸于利害，友好则难渡白头。俗话说，生意场上无父子。这句话之所以流传多年，时至今日仍在教诲我辈，就因为国人很难做到这点。毕竟，中国人的血管里流淌着东方人

第1课 心态◎

的亲情之血，在“义”与“利”的冲突中，在往是理智的“利”让位给感情的“义”。但在实际的商战中，以“义”代“利”不仅违背追求最大利润的商界最高原则，也常常带来事与愿违的隐患。

当然，不要同朋友、熟人做生意，并非一成不变。但初涉商海便抱着靠自己的胆子、朋友的路子、一不小心就发了大财的想法却是危险的，最根本的是，既然置身商界，就应该严格遵循为商的原则进行“游戏”。

8. 经营者当追求最大利润

高财商者并不讳言：经营当以“追求最大利润”为最高原则。

许多美国人觉得东方人是精明的讨价还价者。不管在国际谈判桌上还是在汽车交易商的办公室里，东方人都是这样。大多数东方人从很小的时候就无意识地受到这样的训练，即奋力争取优势地位是很重要的。当他们花一分钱，便指望得到一分钱甚至更多的回报。

那些在小地方斤斤计较的人，同样在重要的事情中也会捍卫自己的利益，这并不意味着他们小肚鸡肠，心胸狭窄，对每一分钟锱铢必较。相反地，他们会慷慨地施予他人。然而，问题的关键在于，他们是依据“自由意愿”行事，而且不甘愿受他人控制。

乔治的一生中有一种一如既往、毫不更改的习惯，即他总是上当受骗。尽管他是一位在商场非常成功的企

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

业家，可是过去他也是一位长年的失败者。有一回，他讲述了一个十分有趣的故事：他一岁的时候，在自家门前摆了一个小摊，卖母亲冰箱中存放的食品。他取出蔬菜、水果、鸡蛋，在每一样东西上贴一个标好价标签。他每个鸡蛋卖一分钱，而他的母亲买这些鸡蛋每个花了三分钱。他很快就将鸡蛋和蔬菜卖个精光，赔了本钱。他那十分溺爱他的母亲觉得这很好玩，也从未向他提说过，做生意的目的是赚取利润。

乔治和他的妻子玛丽都在跳蚤市场工作。他与另一位展销商进行易货交易，用零售价为 25 美元的一件产品换了一样 5 美元的东西。玛丽原来花了 14 美元买了那件产品。他跟玛丽讲了这件事之后，她的脑子里马上闪过一道红光，乔治又让别人骗了。

玛丽对乔治说，钱的差价是件小事，重要的是，乔治必须不再重蹈做亏本买卖的覆辙。就在那时，他的内心发生了某种不同寻常的变化，他头一回发现自己过去的所作所为是何等荒唐可笑啊！

他对玛丽说：“从此我再不做亏本生意了。明天我要告诉那位商人，我做了一笔糊涂的亏本生意，问他打算怎么办。玛丽对他说别惦记着这事。玛丽知道，乔治回去找人家是很棘手的，尤其是这次易货交易涉及的钱数额这么小。乔治有生以来第一次下决心学习怎样改正自己过去的行为。乔治对玛丽说：“回去争个公道对我来说

第1课 心态◎

没有什么可损失的，只有获取。最坏的结果不过是，他将对我说‘没这回事。’我可以察颜观色，向他学习怎么处理这种对抗。”乔治回去找到那位商贩，重新成功地谈判了那笔交易。他又获得了几样东西，补了美元总数的差价。

所有这些故事听起来也许是区区小事，不足挂齿。然而，无论我们是与公司举行错综复杂的谈判，还是料理日常平凡的琐事，我们总是通过同一个地方——我们坚强的或者脆弱的心灵来进行。表现形式或许不同，可是动机的来源却是一样的。

因此，乔治最终悟出：经营当以“追求最大利润”为最高原则。——这正是高财商者所要着重强调的！

第四节 挑战传统的金钱观念

高财商者懂得：生活本身比钱更重要，但是钱对于维持生计也是重要的。

人需要有感情，它使我们真实，感情这个词表达着行动的动力。真实地看待你的感情，以你喜欢的方式运用你的头脑和感情，而不是与自己作对。好好体会你的感情，别急于行动。大多数人不懂得是他们的感情代替了他们的思想，感情是感情，你还必须学会独立思考。当一个人说“我得去找份工作”，这就很可能是感情代替

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

了思考。害怕没钱的感觉便产生了找工作的念头。如果人们害怕没有钱花，就立刻去找工作，然后挣到了钱，使恐惧感消除。这样做似乎很对。可一旦这样理解，他就不会去思考这样一个问题，一份工作能长期解决你的经济问题吗？答案往往是“不能”，尤其从人的一生来看更是如此。工作只是试图用暂时的办法来解决长期的问题。一定要用心去确定你的思想。确定我们该怎样思考而不只是对情感作出反应。不要用因为害怕没钱付账而想起工作的方法来解决你的问题。你要花时间去想这样的问题，更努力地工作是解决问题的最好方法吗？许多人都害怕对自己说出真相。他们被恐惧所支配，不敢去思考，于是就出门去找工作，因为恐惧在支配着他们。要学会让感情跟随你的思想，而不要让思想跟着你的感情。

我们总是听到这种话：“每个人都必须去工作”，或是“富人是骗子”、“我要换份工作”，“我应该得到更高的工资”，“你不能任意摆布我”，“我喜欢这份工作，因为它很安定”……但，这种想法的说法是极不妥当的，你应该在内心问自己：“我失去了什么东西吗？”，这样的话，才会避免你感情用事而留给你仔细思考的时间。

重要的是运用这些感情为你们的长期利益谋利，别让你们的感情控制了思想。大多数人让他们的恐惧和贪婪之心来支配自己，这是无知的开始。因为害怕或贪婪，

第1课 心态◎

大多数人生活在挣工资、加薪、劳动保护之中，而不问这种感情支配思想的生活之路通向哪里。这就像一幅画：驴子在拼命拉车，因为车夫在它鼻子前面放了个胡萝卜。车夫知道该把车驶到哪里，而驴却只是在追逐一个幻觉。但第二天驴依旧会去拉车，因为又有胡萝卜放在了驴子的面前。强化恐惧和欲望是无知的表现，这就是为什么很多有钱人常常会担惊受怕。钱就是胡萝卜、是幻像。如果驴能看到整幅图像，它可能会重新想想是否还要去追求胡萝卜。高财商的人知道钱是虚幻的东西，就像驴子的胡萝卜一样。正是由于恐惧和贪婪使无数的人抱着这个幻觉还以为它是真实的。

有的人进了大学，而且受到很好的教育，所以他能得到一份高薪的工作。他的确也得到了，但他还是为钱所困，原因就是他在学校里从来没学过关于钱的知识。而且最大的问题是，他相信工作就是为了钱。正是出于恐惧心，人们大多害怕失去工作，害怕付不起账单，害怕遭到天灾，害怕没有足够的钱，害怕挨饿，大多数人期望得到一份稳定的工作。为了寻求稳定，他们会去学习某种专业，或做生意，拼命为钱而工作，大多数人成了钱的奴隶，然后把怒气对准他们的老板。

钱是一种力量，但更有力量的是有关理财的技能。钱来了又去，但如果你了解钱是如何运转的，你就有了驾驭它的力量，并开始积累财富。光想不干的原因是绝

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

大部分人接受学校教育后却没有掌握钱真正的运转规律，所以他们终生都在为钱而工作。

现代的社会里丈夫和妻子都工作，两份收入使他们感到满足。他们觉得获得了成功，前途光明，于是决定买房、买车、度假，并且生孩子。这样一来问题就来了：需要大量的钱。那对幸福的夫妇认定他们的职业是最重要的，并且开始更加努力地工作，寻求升迁和加薪。他们成为了先进工作者，又进了学校接受更多的培训，以便让他们能赚更多的钱，也许他们干了两份工作。他们的收入上升了，但同时他们的支出也上升了。他们得到了大额的工资单，但迷惑钱都到哪儿去了。他们不停地为公司老板工作，但等待他们的只是越来越多的债务和催款单，于是他们再加倍努力工作，再更多地获取债务，陷于财务紧张的怪圈不能自拔。

接着，他们建议他们的孩子努力学习，取得好成绩，找个安全的工作或职业。而对于钱，除了从那些想利用他们，从他们的天真中获得好处的人那儿学到点东西外，他们什么也没学。他们终生努力工作，随后这个过程又将在他们的下一代中重复了。一位专家指出这就叫“老鼠赛跑”。他指出：一旦人们为支付生活的账单而整天疲于奔命，就和那些蹬着小铁笼子不停转圈的小老鼠一样了。老鼠的小毛腿蹬得飞快，小铁笼也转得飞快，可到了第二天早上醒来，他们发现自己依然困在老鼠笼里。

第1课 心态①

对钱的无知导致了恐惧和贪婪的产生。比如一个医生，想多挣些钱来更好地养活家人，就提高了收费，这就使每个人的医疗支出增加，这一切最无情地损害了穷人的利益。所以，穷人的医疗状况比富人差。由于医生提高收费，则律师也提高收费；由于律师提高收费，学校老师也想增加收入，这就迫使政府提高税收。这样一环套一环，不久，物价就会上涨，人人都觉得在生活中缺乏安全感和稳定感。

人们为什么总是急急忙忙去工作？这事看起来真是无趣，而且他们看上去也不快活，但好像总有些东西迫使他们不断地急着去工作。

许多人害怕没有钱，不愿面对没钱的恐惧，对此，他们不加思考地作出了反应。他们会去挣了点小钱，可快乐、欲望、贪婪会接着控制他们，他们会再作出反应，仍然是不加思考。他们感到恐惧，于是去工作，希望钱能消除恐惧，但钱不可能消除恐惧。于是，恐惧追逐着他们，他们只好又去工作，希望钱能消除恐惧，但还是无法摆脱恐惧。事实上，许多人致富并非出于欲望而是由于恐惧，他们认为钱能消除那种没有钱、贫困的恐惧，所以，他们积累了很多的钱，可是他们发现恐惧感更加强烈了，他们更加害怕失去钱。有一些人已经很有钱了，但还在拼命工作，甚至有些百万富翁比他们穷困时还要恐惧。这种恐惧使他们过得很糟糕，他们精神中虚弱贫

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

乏的一面总是在大声尖叫：我不想失去房子、车子和钱给我带来的上等生活。他们甚至担心一旦没钱了，朋友们会怎么说。许多人变得绝望而神经质，尽管他们很富有。

恐惧使他们落入工作的陷阱，挣钱—工作—挣钱，希望有一天能消除恐惧。但每天他们起床时，就会发现恐惧又同他们一起醒来了。恐惧使成千上万的人彻夜难眠，忧心忡忡。所以，他们又起床去工作了，希望薪水能杀死那该死的恐惧。钱主宰着他们的生活，他们拒绝去分辨真相，钱控制了他们的情感和灵魂。大多数人都希望有一份工资收入，之所以会这样是因为他们有恐惧和贪婪之心。先说恐惧感，没钱的恐惧会刺激他们努力工作，当他们得到报酬时，贪婪或欲望又开始让他们去想所有钱能买到的东西。于是就形成了一种模式——起床，上班，付账，再起床，再上班，再付账……他们的生活就是在无穷尽地为这两种感觉而奔忙：恐惧和贪婪。给他们更多的钱，他们就会以更高的开支重复这种循环。这就是“老鼠赛跑”。

除了恐惧，世间还存在另一种感情：欲望，有人把它称为贪婪——希望一些东西更好、更漂亮、更有趣或更令人激动，这是相当正常的。所以，人们总为了实现欲望而最终变成是为钱工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以，他们不久就需

第1课 心态◎

要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全。于是，他们工作又工作，以为钱能使他们那被恐惧和欲望折磨着的灵魂平静下来，但实际上钱无法满足他们的欲望。一定要设法避开由恐惧和欲望组成的陷阱，要按你喜爱的方式运用恐惧和欲望，别让恐惧和欲望控制你。如果你们不先控制恐惧和欲望，即使你们有钱，也只不过是高薪的奴隶而已。

造成贫穷和财务问题的主要原因是恐惧和无知，而非经济环境、政府或富人。自身的恐惧和无知使人们难以自拔。跳出“老鼠赛跑”的惟一方法是你理财、投资上具有较高的能力和智慧。

第五节 挑战传统的知识观念

人生实际上是在无知和幻觉之间的一场斗争。一旦一个人停止寻求知识和信息，就会变得无知。因此，人们需要不停地与自己作斗争：是通过学习打开自己的心扉，还是封闭自己的头脑。

学校是非常非常重要的地方。在学校，你学习一种技术或一门专业，并成为对社会有益的人。每一种文明都需要教师、医生、工程师、艺术家、厨师、商人、警察、消防队员、士兵，等等。学校培养了这些人才，所以我们的社会可以兴旺发达。但不幸的是，对许多人来

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

说，学校是终止而不是开端。

假定学校体系的教育使你的孩子准备好了应付真实的生活，那么这种假定是愚蠢的。我并不是说美国现有的教育体系是完全不好的，但至少它是远远不够的，在今天的世界，每个孩子都需要得到更多的教育，不同的教育，他们需要知道真实生活中的游戏规则，各种不同的规则。富人有他的那套规则，而富人的规则对于绝大多数穷人和中产阶级来说还是个秘密。其他占人口 95% 的人则有他们的规则，而这些人是从学校学到这些规则的。这就是今天为什么简单地对孩子说“努力学习，找好工作”是“危险的”。孩子今天需要更复杂的教育，而现在的教育体系并不足以供应这些。

事业之路应该是拥有企业而不是为企业工作。仅仅学习好，然后找个好工作的想法是陈旧的。我们需要新思想和不同的教育。也许设想努力作个好雇员同时努力去拥有他们自己投资的企业会是一个更好的主意。

1996 年，研究智力的一流权威之一美国的罗伯特·J·斯特恩伯格博士出版了《成功者的智力》一书。该书指出：智力或分析能力与各种成功之间几乎不存在内在的联系。斯特恩伯格博士发现，成功者的智力包括三个方面的内容，分析能力只是其中之一；此外还有创造能力和实践能力，或实际经验。

在成为百万富翁的人当中，有许多并不是成绩最优

第1课 心态①

秀的 A 等生，但他们在学校里的确学到了许多东西。那并不只是非常关键的基础课；自我约束与坚韧顽强也是学校经历中所学到的重要的东西。

很多人以为读工商管理硕士（MBA）为做生意赚钱的捷径，很多没有大学文凭的经营者，也往往羡慕那些高学历的人，他们总觉得高学历等于财富，学历高的人赚钱自然会很容易，财源也会滚滚而来。这其实是一个很大的误解。

如果你没有大学文凭，千万不要泄气，虽然说高学历有助于你的事业成功，但真正的成功与高学历之间并非完全是个等号。不要以为有高度的书本知识水平，便是成功的象征，许多大学生因为高不成，低不就而走向自我毁灭之途，就是因为他们误解了学问高，便应该是无往不胜的理论。

能够踏上高等学府的台阶，只是代表你对课本知识的领悟能力比较高，仅此而已。至于在社会上能否取得成就，则是另外一回事。读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手，特别是那些死读书的“书呆子”，在商场上的成绩，很可能跟在学校里的成绩截然相反。谁也不敢保证一个医学硕士在商场上肯定会强过一个初中生，也没有人能够打保票，一个哲学博士可以在商场上赚个大满贯。正如一个读书不成的小伙子，不一定必然穷困潦倒一生一样。假若学历能够为经营者带来利润，那么

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

大学的教授岂不通通都成了商场巨子。

实际上，当今许多富可敌国的超级大亨，真正是高学历属于知识分子的并不是很多。全球闻名的“松下电器”创始人松下幸之助的人生经历可说是非常坎坷的。他出生时家境贫寒，刚上到小学四年级就不得不离开父母，来到大阪，开始了个人独立生活的历程。刚到大阪时，松下在一家小店当学徒；当今世界首富比尔·盖茨，可谓当今尖端技术领域最叱咤风云的人物，他的名义学历也不高，充其量只能算是个“大本”吧，可他所取得的成就却让一个个博士望尘莫及。知识本身不是力量，知识的力量在于使用、在于创新、在于活学活用。知识创新是真正强大的力量，只有知识不断创新，才能使认识不断深化，转化为改造世界的力量。然而，世界著名造船大王亨·开塞认为，世界上多数人都只是动用体力，动用脑力的不到十分之一。这也正是为何成功者如此稀少的原因所在。

对于经营者来说，从书本上获得的知识固然重要，但是实地走访厂商，向各地挨家挨户推销，可以获得更实用更有经验。因此，没有学历不可怕，关键是自己不要看轻自己。因为一个人在学校里所学的知识毕竟是有限的，有很多知识是在社会这个大课堂所学的，而且许多真正管用的“生意经”也是不可能在书本里学到的。

第六节 挑战传统的价值观念

人的最大的弱点是为金钱所累。大多数人的财务状况总是得不到改善，是因为当他们需要更多的钱的时候，他们就去做兼职。如果他们真的想改善财务状况，他们要做的事应该是在工作之余开始兼职的生意。

许多人梦想建立自己的公司，但是因为害怕失败而从未去尝试。不少人想成为富人，却因为他们缺乏基本的技巧和经验而落了空，而商业技巧和经验恰恰是获得金钱的“法宝”。

世界上充满了新产品的伟大创意和已经生产出来的出色的产品，可是世界上缺乏远见卓识的企业家，利用业余时间创办公司的根本目的不是要制造出卓越的产品，而是要使你成为卓越的企业家。越是出色的产品常常就是很普通的最常用的东西，虽然成功的企业家很少，可他们都很富有。就拿微软的创始人比尔·盖茨来说吧，他甚至没有发明过自己的软件产品，他从一群计算机编程人员那里购买软件，以此创办了迄今为止世界历史上最有实力和影响力的公司。盖茨自己没有生产出卓越的产品，但是他创办了出色的企业，这个企业使他成为世界上最富有的人。

因此，不要绞尽脑汁去生产最好的产品，而是要集

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

中精力去重视创办一家公司，以便你能在其中学会怎样成为一位卓越的企业家。

某些人并不愿意受借贷机构的控制。他们不情愿为别人打工，他们拥有自己的事业，但是他们受贪婪的控制。他们是守财奴。他们甚至会节约到配偶和孩子身上。金钱是他们的上帝。这种人的财商不能算高。具有正确头脑的百万富翁会说：“我告诉我的儿子和女儿，金钱不是他们的上帝。是你控制它……而不要让它控制你。”

依照不同的情况来决定个人的前途，可以说是每个人一生中最重要的事。这种事情轻率不得，否则一不小心，自己和周围的人都受到很大的损失。但如处处顾虑，裹足不前，恐怕也很难有所发展。

松下幸之助在大阪电灯公司工作约七年，离职以后，开始独立做生意。

他为什么决定要自立呢？主要有以下三个理由：

(1) 他为对公司不满意。这一点松下并没有什么特殊的用意。事实上，当时他已经从一般工人晋升为检查员了。依那时候的情况而言，他自己都觉得非常不错，甚至还可以说，工作轻松得过头呢。工作半天，休息半天，换成别人谁不认为这真是一个好差事。然而，松下自己并不这么想。开始干检查员的时候，心里确也非常高兴，但是过了一两个月以后便又觉得不满意了。或许因为年轻力壮，只有全力投注在工作上才有充实感，

第1课 心态◎

半天闲着没事反而难过。这就牵涉到人生价值观的问题。也就是因为公司的生活轻松，工作自然不会带劲，也不会感到什么人生的价值观。这是理由之一。

(2) 由于他父亲的鼓励。父亲在他辞去公司工作以前就已经过世。那些话还是他在一家脚踏车店当学徒的时候，为了要不要去大阪存款局当工友，父亲才说的。那时，母亲和他对这个工作都颇感兴趣，但是却遭到了父亲反对。父亲对他说：“你只有做生意才能发迹。等到生意成功之后，要雇用如何优秀的人都有办法，绝对不要去当工友。”这些话，他一直牢记在心。从离开帮佣式的学徒生活而进入公司工作以后，到他渐渐无法满足于现状时，他深刻地觉得听从父亲的劝告才是上策。

(3) 他试制的改良灯头不被公司认同。因为松下本身具有电灯配线工程经验，觉得应该可以做出更方便、更安全的插座才对，因此，自己就开始试做改良产品。不久，他果然成功地作出样品。然而，当他把这个改良式灯头拿去给公司里的主任看，希望公司能够采用时，意外地，主任却泼了一头冷水。他只说：“这种东西怎么用？”松下当时真是失望，觉得主任怎么这么不识货呢？后来依照主任的说法，把优缺点以及需要再改进的地方作了一番了解。但他仍然充满信心，希望改良过的电灯头能受大众的喜爱。就这样，他萌起离开公司而潜心研究制造插座的念头。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

根据以上三个理由，他终于决定脱离在一般人眼中认为是很不错的公司而步上独立自主之道。

一脚踏入未知的世界里去从事一项崭新的事业，抱着成功的希望远比失败的不安心理要强烈多了，松下想，假如不图自立，那么，这一生很可能就这样庸庸碌碌地工作下去了。他一想到这里，谋求自立的勇气就越发坚定。

结果，虽然也遭遇到很多困难，但总算能够把事业继续下去，后来公司日趋茁壮，但他的想法并无丝毫改变。后来有人问过他：“松下先生，如果你的事业失败的话，你打算怎么办？”

他毫不考虑地回答他：“真那样的话我就去卖面。我一定要做出比别人更好吃的面，让客人大饱口福。”也就是说，他一直抱着失败无亏、大不了赤手空拳重新再来的态度。他认为人生没有永远的失败，一时的失败不足为惧。一个人如果能够怀着这种态度和心境的话，那么，不安和疑虑就会减至最低，就会拿出勇气继续奋斗下去，致富的机会就会大大提高。

第七节 不怕犯错误，从失败中找到契机

温斯顿·丘吉尔说：“成功，是一种从一个失败走到另一个失败，却能够始终不丧失信心的能力。”成功是一

第1课 心态◎

位贫乏的教师，它能教给你的东西很少。我们在失败的时候，学到的东西最多。因此不要害怕失败，失败是成功之母。没有失败，你不可能成功。那些不成功的人是永远没有失败过的人。

在商业领域，期望自己事业成功，仅有学校的智慧是远远不够的，你还必须具备街头的智慧。生活是最严厉的老师。与学校书本教育的方式完全不同，生活的教育方式是：你得首先遭受挫折，然后从中汲取教训。大多数人由于不知道如何犯错误和从错误中悟出道理，所以只是一味地逃避错误。他们却不知道，这种行为本身已铸成大错；还有一些人犯了错误却没能从中汲取教训。这些都是为什么有如此多的人总是循环往复地犯着自己以前曾经犯过的错误。他们会一而再、再而三地犯错，就是因为他们不知道如何从错误中汲取教训。在学校，你可能会因为没犯错误而被认为是聪明的学生；而在生活中，你的智慧恰恰是因为你犯过错误，并且能从中汲取教训。如果一个人真正从所犯的错误的吸取了教训，那么他的生活就会发生改变，那么，他获得的就不只是经验，而是智慧了。

在犯了错误之后，绝对不要采取下面的行动：

(1) 说谎或否认、掩饰自己的行为。说谎的人总是说：“我没做那件事，”或者“不，不，不，那不是我干的”，或者“我不知道这是怎么回事”，还有“我发誓

⑥ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

……”之类的话。还有一类人犯了错误后，习惯于说：“噢，这没什么大不了的，情况会好起来的。”或者“出错了吗？哪里出错了？”或“不要着急，事情会如你所愿的。”

(2) 指责别人，开脱自己的责任。这类人犯错误后往往会说：“这是你的错，不是我的错”，或者“如果我妻子花钱不大手大脚的话，我就不会落到如此的地步”，或者“如果没有孩子拖累的话，我早就很富裕了”；他们也会说：“顾客只是没有注意到我的产品”，或者“我的雇员对我不忠实”，“他们说得不清楚”，还有“这是老板的错”等等。还有些人会说：“因为我没受过良好的教育，所以我的事业不如意”，“如果再给我点时间的话，我会做好的”，或者“噢，我再不想变富了”，或者“人人都这样，我为何不可……”

(3) 半途而废。半途而废的人经常说的话是：“我早就告诉过你那样做不管用。”或者“这件事太难了，不值得我投入这么多的精力，还是换个简单一点的吧！”或者，“瞧，我都做了些什么啊？我不想自找麻烦了。”假如一个人说：“我所得到的教训就是再也不那样做了”，那么，这个人也许还没有领悟到犯错误的重要性。如此多的人活在一个贫穷的世界里，是因为他们不断地对自己说：“我再也不那样做了”，而不是说：“我很庆幸自己犯了错误，因为我从这次经历中受益不浅”。避免犯错误

第1课 心态◎

或浪费犯错误机会的人，不能算具备较高的财商，在事业上的成就也会受到限制。

世界上诸多知名的百万富翁投资理财方面获得的巨大成功可归结于诸多因素，但最重要的是他对待错误所持的态度。其实，他也像我们一样讨厌犯错误，但他在错误面前并不感到畏惧，甚至不惜冒险去犯错误。高财商者指出：“往往当成功离我们还有一步之遥的时候，就到了我们最有可能犯错误的时候。”高财商者也难免生意经营失败，蒙受亏损。但是，对待每一次错误，他们并不是因此而意志消沉，相反，他们变得更加乐观、明智和勇敢、果断，因为他们从中获得了更多更丰富的宝贵经验。

美国著名的钻石天地公司当初成立的目的是从事钻石开采，但由于公司地质勘探人员犯了一个错误，结果他们没找到钻石，但却发现了世界上最大的镍矿之一。公司决策人员及时调整了经营方向，结果，公司的股票价格直线攀升。今天，尽管公司仍在沿用以前的名称，但其真正的业务却是制造镍币。

李维·斯特劳斯起初想在加州靠开采金矿发财。然而，他发现这个行道似乎并不适合于他。最后他不得不放弃金矿开采，转而开始用帆布缝制矿工穿的裤子。如果当初他没有做出这一重大决策，那么今天我们也不可能在全世界几乎每个角落都能听到“李维斯”牛仔裤的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

名字。

如果托马斯·爱迪生当初一直在公司就职的话，他也不会发明出给全世界带来光明的电灯泡。据说他在发明出灯泡以前已做过 1 万多次的试验。假如他仍是公司的职员，就凭他这无数次的失败，早已经被解雇不知多少次了。

哥伦布所犯的最大错误，就是不想去开辟连接中国的贸易航道，但却意外发现了美洲大陆。如今，美国已成为世界上最富有和最强大的国家。

失败后继续坚持，继续努力，你就会成功。

“菲亚特”是“意大利都灵汽车制造厂”的缩写。90 年的创业史，历尽了艰辛坎坷，菲亚特从小到大，从国内到国际，靠的就是这种坚韧不拔的精神。

菲亚特的创始人老阿涅利在都灵办厂时，许多大名鼎鼎的经济学家嘲笑他，说什么“汽车只是少数贵族人家的奢侈品，没有前途”。但老阿涅利却毫不动摇，坚持办厂。

如今，有 2 000 多万辆菲亚特汽车在亚平宁半岛上奔驰，更多的车辆行驶在世界的各个角落，事实证明了老阿涅利的远见。乔瓦尼·阿涅利在继承了家业的同时，也承袭了他祖父这种坚韧不拔的奋斗精神。70 年代初期，西方爆发了能源危机，汽车工业更是首当其冲。阿涅利在严峻的现实面前探索道路，勇于开拓，针对能源短缺，

第1课 心态◎

绞尽脑汁研制低耗油车；针对市场萎缩，千方百计降低生产成本，最终，菲亚特以极具竞争性的价格战胜了对手。

当伊利集团要丢掉“病入膏肓”的阿尔法·罗密欧汽车公司的包袱时，福特汽车公司准备全部购买，乘机入侵意大利市场。是“引狼入室”还是“拒狼于门外”，对阿涅利来说，答案非常明确。就在福特与伊利即将达成协议的关键时刻，阿涅利抛出了一套全面拯救阿尔法·罗密欧汽车公司的计划，此举顿时轰动了欧美世界，那一年，菲亚特汽车部门的营业额只有 73 亿美元，而福特高达 527.7 亿美元，“小兔碰大象”、“癞蛤蟆想吃天鹅肉”等醒目标题纷纷出现在欧美报刊上。但是，一旦决心下定，阿涅利不顾讽刺挖苦，毫不动摇。后来，在意大利政界、各派势力的支持下，阿涅利终于战胜了强敌，扩大了“帝国”的版图。阿涅利这种坚韧不拔的创业精神，使菲亚特发展成为经营范围多达 15 个，“海陆空”各种产品领域都有涉足，营业额高达 293.8 亿美元，约相当于意大利国内生产总值的 4%，成为在欧美闻名遐迩的大公司。

不要因失败而变成一位懦夫。而应像阿涅利那样，面对失败，面对挫折，奋勇向前。当你尽了最大的努力还是没有成功时，不要放弃，只要开始另一个计划就行了。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

恒心和毅力是一种财商，他们是可以培养训练的。恒心毅力和所有的心态一样，奠基于确切目标，其中有这样一些要素：

(1) 目标坚定。知道自己所求为何物，是第一步，而且也是培养恒心毅力最重要的一步。强烈的动机可以驱使人超越诸多困境。

(2) 渴望。追求强烈渴望的目标，相形之下是比较容易有恒心毅力，并坚持到底。

(3) 自立自强。相信自己有能力执行计划，可以鼓舞一个人坚持计划不放弃。

(4) 计划确实。即使是不太扎实的计划，不够实际的计划，都能鼓励人坚韧不拔。

(5) 正确的认识。知道自己的明智计划是有经验或以观察为根据，可以鼓励人坚定不移；不知情而光是猜想，则易摧毁恒心毅力。

(6) 合作。和他人和谐互助、彼此了解、声息相通，容易助长恒心毅力。

(7) 意志力。集中心思，拟构计划以达成确切目标，可以带给人恒心毅力。

(8) 习惯。恒心毅力是习惯的直接产物。人们会吸收滋长心智的日常经验，并且化身为其中的一分子。可以用强迫自己采取行动的方法，来对抗最大的敌人——恐惧。每个在作战中积极行动过的人都知道这一点。

第1课 心态◎

如果你对这些问题注意了，你的恒心毅力就能逐渐树立，财富也就开始对你微笑。

第八节 学会与众不同的思考

高财商的百万富翁们由于根本不在乎前进道路上的各种或明或暗的障碍，或者说，因为他们用经验弥补了缺陷，所以终于能够取得这个地位。大多数白手起家的百万富翁在其一生中总要面对一个或几个重大的障碍。如果不搬掉这些具有潜在破坏性的绊脚石，他们就不可能成为经济上的成功者。正是斗争、艰难的旅行，给了他们成功的基础。

对大多数百万富翁来说，接受权威人士所给他们的负面评价是最大的不幸。许多人失败于智商测试、学习能力测试和其他测试，同时，这些人又愿意接受命运的安排，所以，他们甚至在达到法定选举年龄之前就已经投降了。对他们来说，差的等级和其他低分自然而然地转化为后来在经济上的低效率。我们的白手起家的百万富翁们选择了另一条道路：他们就是不相信那些贬低他们、而且是反复贬低他们的权威人士。他们有远见、有勇气、有胆量地向老师、教授、业余批评家和教育测试中心所给出的评价进行挑战。

白手起家的百万富翁似乎有一种有趣的“免疫系

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

统”——很强心理承受能力。他们有一种后天获得的挫败恶意批评者过激言论的能力。这种心理盔甲是他们在青少年时期就开始锻造的。一段时间后，他们的免疫系统更具抵抗力。为什么呢？因为这些百万富翁，即使在他们后来，仍然不断地反抗各种批评者和权威人物的负面评价。

即使是钢铁，如果没有锤炼，也不可能坚硬无比。人也是这样。白手起家的百万富翁们说，某些权威人物所作的贬低的评价对于他们最终取得成功起过一定的作用，锤炼铸就了他们所需要的抵抗批评的抗体，坚定了他们的决心。

在市场经济中，人们可以终年日夜辛勤工作，但仍免不了来年的破产。在市场经济中，你可以编制美妙的创业计划以作为贷款申请的一部分，但仍免不了因一桩商业债务而被拒绝。是的，被一打又一打的银行信贷官员所拒绝。银行的信贷官员，正如一位百万富翁所说的，是一群“不行”先生！

谁更能够经得住一打信贷官员的负面评价，并且厚着脸皮不断请求直到贷款被批准呢？高财商的百万富翁就能做到。他们最得意的想法总是或早或迟会统统被拒绝掉。许多想法还会被拒绝几十次。他们只好转向另一个信贷机构。他们从小时候起就一直处在一种状态，经常要抵制那些说他们的本来计划不会有成效的批评者。

第1课 心态◎

对他们来说，找到一个明智而开通的信贷者只是时间和努力的问题。

一个人事业上的成功与他们如何对待批评者之间存在着联系。关于这一点，高财商者们是怎么做的呢？他们大多数人要么对批评者不予理会，要么把批评当作一种激发他们取得成功的动力。大多数百万富翁把批评者说成是某种对他人做出负面评价与预言的人。批评者不像良师益友那样热情地帮助他人实现自我改善，而是热衷于改变他人的目标。事实上，他们似乎是想看到别人的失败，好像他们是以看到自己的预言成为现实而感到满意。

批评者曾告诉过百万富翁：

- (1) 你绝对不会成功。
- (2) 你缺乏成为律师的才能。
- (3) 对于一桩新的生意来说，那是我所听到的最笨的想法。
- (4) 你确实没有希望获得成功。

一个人如果接受了这种负面的观点，就会早早地从经济战场上撤退下来。所以没人会把这种批评当一回事。许多百万富翁实际上只是把这样的批评看成是说教，而他们就是喜欢反驳说教。恶意的、负面的批评家有一个共同的特征，他们惟一的本事就是鼓吹负面的预言。他们常常妒忌真正有才能的人、有可能成功的人。他们挑

第1课 心态①

评。有一位很有成就的大学教授说：“如果你不发表著作，你就不可能到好的学校任职。但是，你会有很多朋友。你发表了很多著作，你就不可能在你的同事中真正受到欢迎。”

成功的获得往往以失去一些人、失去一些老朋友为代价。事实上，百万富翁中有 76% 的人说自己在成长过程中学会了与众不同的思考，并认为，这是他们后来逐渐成为有成就的人所具备的重要因素。

第九节 克服输的恐惧心理

投资中投资人不得不面对的心理问题之一——对赢的渴望和输的恐惧。

输的恐惧给投资人的投资活动带来不利的影响，因此应尽量克服。对待输钱的正确态度是：做好输的准备，但不怕输。如何克服怕输心理呢？首先，投资人必须克服过度交易或过多持有头寸的冲动，必须用一种客观而有约束的方式进行交易。19 世纪美国一位著名的投机商迪克森·瓦特讲过这样一个故事：一个交易商声称所持有的巨大头寸使他夜不能寐，他向瓦特求教如何克服交易中的恐惧心理和紧张不安，迪克森·瓦特向他提出了一条切中要害的建议：“把头寸卖出到你能够睡个安稳觉的水平”。这个建议值得每一个怕输的投资人三思。

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

作为居民个人投资者的投资人在投资前必须对自己及家庭的经济情况有一个明确的认识，确定有多少钱可以用于投资。可以用于投资的钱必须是生活必需之外的节余资金，这部分钱的亏损应不致于给投资人的生活水平带来很大影响，也不致于对投资人的心理构成很大打击。居民个人投资者必须认识到：永远不要用亏不起的钱投资于风险市场。对于为企业、机构进行投资活动的投资人来说，怕输心理与投资人所承担的责任相联系。美国技术分析大师拉瑞·威廉曾用 1 万美元赚到 100 万美元，但在操作 5 千万美元的基金时却失利，作为基金操作者的责任所导致的怕输心理不能不说是一个重要原因。为企业、机构进行投资活动的代理投资人无疑承担着资金保值增值的责任，这种责任应转化为投资中的理智、耐心和约束，而不是怕输心理，这一点对投资的成功是很重要的。

有一些高收入的人实际上并不是百万富翁。这些高收入而净资产较低的人就是那些最不愿意冒风险的人。严格地说，他们是花钱人，不是投资人。他们认为，有高收入就意味着他们“经济上的成功”。而且，这些人更愿意把自己经济上的成功归结于他们的高智商和智力优势，而不愿意归于冒经济风险和相应的胆量。

与此相反，典型的冒经济风险者——具备高财商的人——更多的是实践的和创造性能力。他们所缺乏的分

第1课 心态◎

析智能的方面，由他们所雇用的高级顾问所弥补，由他们研究和分析大量经济资料、看到别人所忽视的机会所弥补。这些技能都是创造性才能的结果，它也有助于产生出实践的能力和实际的经验。

与回避风险者相比，冒经济风险者更愿意采取有助于减少恐惧和担心的行动和思维过程。他们坚定对自己的信任，增强胆量，最终增加投资成功的可能性。此外，这里再介绍其他一些技巧。

1. 与配偶共同分担

大量证据表明，敢冒风险者尤其重视对配偶的选择。从统计数据看，他们在选择配偶时，较为重视对方的某些品格：富有同情心、明智、宽容、自我约束、有安全感、脾气好、品德好、可靠、实在。冒风险者比回避风险者更强调成功的婚姻在于拥有一个会尊重人、有耐心、开朗、无私的配偶。

对于夫妻双方都是愿意冒经济风险的人来说，这些品格尤为重要。他们的收入时高时低，又都投资于他们自己的生意。他们共同投资中的承诺比住宅、汽车或度假更为重要。这在结婚的早期更是如此。并非所有的人都能成为冒经济风险者的配偶。那些有望成为经济上成功者的人，在选择配偶时更注重对方的那些能与财富增长互补的品格。

2. 经常锻炼，用体育运动培养顽强意志

约翰·彼得森医生在中学与大学里都是运动员，但他

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

并没有一直保持一流的身体状况。在他开了第一家牙科诊所后大约五年，他决定要改善自己的身体状况。他请了一位私人教练员帮他训练，自这以后，他一直保持很好的身体状况。他认为，体育训练与他应付经济风险的能力之间存在着直接的关系。作为一个自称的经济冒险者，他在艺术、仪器与设备方面做了大量的投资，但他很少担心他的几百万投资能否有回报，能否有足够的收入支付他的仪器设备投资。

彼得森医生认为，这种训练的结果远不止是改善了身体状况，更重要的是增强了精神力量，锻炼了意志。他觉得其效果之一是更容易保持积极的精神状态和人格。彼得森医生相信，恐惧和恐慌是身体、心灵和精神不适的结果。如果彼得森医生一想到他的大笔投资就会感到害怕，那么他就会再也不投资了，他也就不可能成为当地的一家最大生产企业的经营者。

3. 抵制恐惧思想，想象成功

具备高财商的冒险者喜欢把冒险行动的所有的有利因素列在一边，把不利因素列在一边。首先，他们考察不利因素，然后用有利因素克服恐惧，克服不利因素。他们只是冒那种有利因素大大超过不利因素的那种风险。在权衡利弊的过程中，冒险者还必须能够想象成功——想象冒险行动可能带来的全部好处。百万富翁冒险者往往肯定是人力和财力资源的领导。由于处于这个角色，

他们必须能够教会他的属下想象成功，从而抵制恐惧。他们是创新者、教导者、专业推销者和动力源，但首先是具有远见的自我动力源。

第十节 主观风险并不等同于冒险

对投资者来说，风险是无法消除的。但是，这并不意味着投资者只有拿着资金去冒险，投资和冒险还是具有很大大区别的。特别是主观风险并不等同于冒险。

1. 冒险的特征

所谓冒险，是人们对自己的行为作出的抉择，且在进行行为抉择时，是清醒地意识到行为的后果可能导致很严重的不利结果的产生，而且产生这种结果的可能性很大。因此，冒险行为存在着以下基本要素：

(1) 行动的选择性。冒险行为是人们（冒险人）有意识地、慎重地选择某种行为（即冒险行为），这些人完全可以不选择或避免采取这样的行为，如长江漂流的勇士选择漂流长江的行为。如果某人采取了某种行为，但并没有意识到这一行为会导致极为严重的不利结果，那不是冒险。1912年英国巨轮“泰塔尼克”在驶过北大西洋时，一座巨大的冰山撞沉了这艘客轮，使1500名旅客死于非命，其后果不能说不悲惨。但这不是冒险，船上包括船员、旅客等所有人都不是有意识地选择以巨轮去

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

撞击冰山，看看巨轮是否会沉没，人员是否会伤亡。如果其中有人意识到这一点，那么他决不会踏上“泰塔尼克”甲板。

(2) 行动结果可能是严重地不利于行动人的。冒险行为导致的结果可能不利于行为人，但是，这种负面性如果是轻微的，则不能算作冒险，如吃饭→不消化。只在负面性对行为人造成严重的伤害时，才能称为冒险行为。

(3) 负面结果出现的或然性。冒险行为可能导致不利结果的发生，也可能不利结果并没有发生，甚至出现了好的结果。冒险者正是希望出现有利的结果，如长江漂流的勇士希望第一个征服长江。负面结果出现的或然性，并不表示负面结果出现的概率可以是任意的，每位踏上飞机的旅客都清楚地意识到有可能发生空难，但是这种可能性很小。我们不能把踏上飞机的旅客称作“冒险家”。因此，冒险行为可能导致的不利结果，其发生的概率是比较高的。

从上述分析中可以看到，冒险行为的三个基本要素是互相制约的，如果缺少其中一项基本要素，就不能称为冒险行为。

2. 投资者在投资市场中可能遭遇的风险

(1) 自我导向型。在投资市场中，投资者完全凭借个人获得的信息、具备的经验对市场未来的变化趋势作

第1课 心态◎

出判断，并且决策自己的行为，使个人成为潜在的受害者。

(2) 自我和他人共同导向型。某个社会集团在投资过程中的决策和行动，使该集团（也包括个人）成为潜在的受害者。

(3) 他人导向型。其他个人和投资集团的决策与行动，使个人投资者成为潜在的受害者。

(4) 环境导向型。经济环境的变化，使投资者成为潜在的受害者。

在以上四种遇险方式中，前三种可能是由于冒险行为，使投资者成为冒险的负面结果的受害者。这里，可能是投资者自己的冒险行为，也可能是他人的冒险行为。而一旦负面结果发生，投资者将遭受重大损失。因为冒险行为是投资者（包括个人投资者和集团投资者）自我决策和行为的结果，所以个人投资者应该避免孤注一掷的投资或操作，也应该避免成为集团投资者冒险行为的对象。

在一些投资市场上，行情的变化是非常迅速的，投资者往往没有很多时间对这种变化进行仔细地分析和预测，市场的变化要求你当机立断。这时，投资者不得不常常依靠自己的主观判断来作出决策和采取行动，甚至有时选择冒险行为。正是由于主观风险时常难以准确地反映实际存在的风险有多大，而整个投资过程又是由投

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

投资者操作和控制的，所以，主观风险或多或少地影响了投资决策和投资行为的正确性，由此可见，在投资中必须注意对主观风险加以控制。

3. 投资风险与冒险的区别

在谈及冒险问题时，时常会提到投资风险。的确，如果没有投资风险的存在，就不会有投资者采取冒险的行为。但是，这两者存在着较大的区别，具体表现如下：

(1) 投资风险的客观性和冒险的主观性。投资风险是由于不确定因素引起的，政府经济政策的改变、市场供求对比的变化、各个金融投资品种价格的波动等，不依某一具体投资者的意愿而转移。虽然对于大多数投资者来说都厌恶风险，但是风险仍然客观存在，投资者无法消除风险，只能采取各种措施规避风险。在实践中投资者往往付出许多代价来管理风险，这个代价常常是放弃部分的获利机会。

而冒险则完全是人的主观意愿，如上海的国债期货市场上恶性炒作，是人对自己的行动作出的选择，具有很强的主观性。冒险行为的结果存在着较大的负面性，如果人不采取冒险行为则是完全可以避免不利结果的发生。也就是这个负面性的存在则完全与人的冒险行为有着密切的关系。

(2) 风险承受者是被动承受风险，冒险者是主动选择冒险性。处于风险中的风险承受者，如股市中的大部

第1课 心态◎

分股民，知道价格波动可能会给投资带来亏损，作为股民可以选择获利较高质量较好的股票，采取资产组合的方法管理风险。冒险行为是个人清楚地意识到危险的存在、后果的严重性及不利结果发生的可能性较大，还是主动地介入风险的行为。因此，冒险行为的主动性和有选择性的特征是很明显的。虽然投资者在进入投资市场以前已意识到投资风险的存在，但是投资者则往往根据个人对风险大小的凭估和判断，选择收益较高风险较小的项目进行投资经营，这与冒险者有很大区别。有时，投资市场会发生灾难性突变，使投资者遭受惨重的损失。对于投资者来说至少是没有意识到这种突变的可能性，投资者一般都是风险的厌恶者。冒险者则喜好风险，至少是不惧怕风险。

(3) 风险存在的经常性和冒险行为的偶发性。投资者所面临的风险是客观的、经常存在的。这不仅由于风险是无法消除的，而且还由于投资市场本身是运动的、不断变化的。这种运动和变化有时会给投资者带来好的结果，有时也会给投资者带来亏损。而冒险者则是在风险较大时主动介入风险的决策和行为，因此冒险行为是在特定的时间、特定的条件下采取的特别的行为，是一种偶尔采取的行为，从次数上来说较为少见。正因为风险是客观存在的，投资者是经常遇到的，所以，投资者有可能采取各种措施控制或管理风险，使风险发生的频

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

率和强度降低。冒险行为是一种反常的偶然的行爲，冒险者也会竭尽全力去控制或避免不利结果的发生。在实践中冒险者往往缺乏足够的手段和经验，使不利结果发生的可能性大大增强。

4. 投资风险与冒险的联系

简单地说来，投资风险是投资的客观的外部条件（或环境）之一，而冒险是由投资者个人的独立的决策和行为，两者的确存在着很大的区别。这并不能因此而否定投资风险与冒险之间存在着紧密的联系。

（1）投资风险与冒险都存在着负面性。作为投资的客观条件之一——投资风险，可能给投资者带来不利的结果，冒险者的冒险行为也可能导致不利结果的发生，从这一点来看两者存在着相同之处。

（2）两者不利结果发生的或然率。投资风险和冒险行为对投资者都有潜在的损害，这种损害（或不利结果）的发生仅仅是一种可能性，这又是一个相同点。

（3）冒险行为是冒险者对较大风险的主观介入。众所周知，投资风险是客观条件，是冒险行为存在的前提，也是冒险行为导致的潜在不利结果的客观原因。如果投资风险不存在，冒险行为也将不复存在，冒险行为所引发的潜在的灾难性结果也就不会发生。试想，一个投资者在某一年某一期限的国债上进行再大的投资，也不会被人当作一个冒险者。因为这个投资者将稳定地获得到

第1课 心态◎

期的利息和本金，他至多错过更好的投资机会获得更多的收益，决不会遭到灾难性的损失。而一个把资金投入于期货的投资者，如果不顾市场条件和操作时机，一味在某一种期货品种上加大投入，则可能引致灾难性的后果。英国巴林银行的尼克·利森在投入巨资进行指数期货“炒作”时，也意识到不利结果的严重性，但是他过分自信自己对市场的预测，在利欲的驱使下进行恶性投机，结果导致巴林银行的倒闭。因此，冒险行为是较大的投资风险和主观的过度行为的结合。

聪明的投资者知道，风险是无法消除的。但是，他们会尽力弄清楚一项投资是否是冒险行为，他们不怕风险，但不会故意去冒险。

第十一节 合理的经济风险对 经济的成功最重要

有人专门问过 1 000 位高收入者一个简单的问题：“合理的经济风险对于你们在经济上的成功有多大的重要性呢？”净资产在 1 000 万美元以上的百万富翁中有 41% 人回答：“非常重要”。而净资产在 100 万到 200 万美元的给出同样回答的，仅有 21%。

愿意冒具有合理回报的经济风险与净资产之间明显存在着重要的联系。经济类读物中经常宣扬的风险与回

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

报的理论在这里再一次得到了证实。那些把自己经济上的成功归功于冒经济风险的人，在投资方面并不是瞎撞。他们大多数人认为，把赌博当作自己的经济来源是一种愚蠢的选择，比如在抽彩票中，是否能赢全靠运气，而大多数富翁或那些想成为富翁的人决不会去玩彩票。大多数人决不去赌博——冒风险者根本就不是赌博者。

尽管在求学期间成绩不一定突出，高财商者往往都悉概率论。实质上，他们“知道可能性”和期望值。玩彩票的中彩机会非常非常之小，以至于“每周用火烧掉几张美元也比把钱丢到彩票中去更强！”他们知道，在大多数的赌博中，尤其是玩彩票，玩者根本无法知道总的数目，所以也无法知道中彩的可能性或期望值，期望值肯定要小于总的彩票的价格。玩者除非买更多的彩票，否则就无法增加赢的机会。

另有极少数的富翁对我说，一周只是一美元、二美元或十美元，要盯着那奖金！那么你的期望值是多少呢？一张彩票要一美元，要买几百万张彩票才有一张能中到100万美元的彩票。所以，你赢的机会是几百万分之一。比如说，共有450万张彩票，你买了一张，你赢的机会是450万分之一，而你的期望值只有100万美元。即使赢到了100万美元，那也是膨胀的通货，因为你作为赢家，有两种选择：其一，如果你赢到了100万美元，每年只付给10万美元，共付10年，那么，按照现行美元的币值

第1课 心态①

计算，其币值总数肯定不到 100 万美元；其二，如果你要求一次性付清，所付的金额会大大少于 100 万美元。实质上，投资一美元彩票的真正期望值只是其中的一小部分，往往少于 50 美分。按照风险与回报之比，大多数彩票游戏是顾客包输的游戏。

调查发现，玩彩票与一个人的净资产水平之间有明显的反比例关系。在所有各种净资产类型中，千万富翁在过去的 30 天中玩过彩票的可能性最小；而在同样的 30 天中，非百万富翁玩彩票所占的百分比最高。在过去 30 天中，有一个玩过彩票的千万富翁就有三个玩彩票的非百万富翁，其比率为 1 比 2.7。注意，这些非百万富翁每年的收入都在 10 万美元以上。如果他们把收入中更多一点钱积累起来用于真正的投资，那么，他们是不是也可能会成为百万富翁了呢？

人们计算着“一周只有几元钱”。这不仅仅是钱的问题，还有时间。假如花 10 分钟买一张彩票，包括排队的时间，还有交通所花的时间。假如你每周买一张，这实际上就等于每年花 520 分钟的时间去干一项听起来要赢一罐黄金，但实际可能性接近于零的活动。

反过来，520 分钟可以折合 8.7 小时；一般的百万富翁每小时将近挣到 300 美元。因此你就能够明白，他肯定不愿意每周都到小区的便民商店一趟去买彩票，每年花去 8.7 小时。这 8.7 小时可以用来做更有益的事，比

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

如，工作，学习新技术，与家人和朋友聚会。如果按工作计算，百万富翁每小时可挣到 300 美元，每年 8.7 小时就是 2 600 美元，20 年总数达到 52 000 美元；如果把这些钱同期统统都投资到股票上，那就可能变成好几百万美元。

千万富翁每小时工作所挣到的钱将近 1 000 美元，每年买彩票花费的时间相当于损失 8 700 美元，20 年就是 174 000 美元。试想一下，这笔钱如果按以上方式投资，估计收益可达到 100 万美元以上。

白手起家的百万富翁知道把玩彩票所花的时间和金钱用于更有效益的活动。太多的人把太多的时间花在几乎没有可能赢的赌博上，这种长期的执著能使你成为一个越来越好、越来越聪明的玩家吗？能使你成为一个越来越好的父亲或企业家吗？

第十二节 胆量是在生活中有意识地培养起来的

我们很容易理解胆量，尤其是冒经济风险的胆量，而这是白手起家的百万富翁所具有的特征之一。战胜生活中的困难并以此获得高收入，显然需要有某种程度的勇气，以及克服恐惧的能力。然而，高财商所需要的这种胆量是怎么回事呢？它是像我们大多数人所说的从

第1课 心态◎

祖宗和父母那里继承下来的一种遗传特征吗？令人吃惊的是，具备高财商的百万富翁们说：“不，实际上，我们都觉得他们的胆量是在他们的生活中培养并有意识地发展起来的。”

创业的风险是很高的，但只要你能坚持学习、不断努力，事业的回报也将是无限的。

“伟人经常犯错误，经常要摔倒，但虫子不会。因为，它们做的事情就是挖洞和爬行。”敢于承担风险的人改变着这个世界，几乎没有不冒风险就变富的人。

如果你留意观察，你就会发现谨小慎微的投资者是不可能获得巨额财富的。惟有具备极强创业精神的投资者才能使世界发生翻天覆地、日新月异的变化。

勇敢的探险家哥伦布的故事，是我最喜欢的故事之一，哥伦布坚信地球是圆的，他大胆地设计了一条通往富庶亚洲的新航线。但是在他生活的年代，大多数人认为地球是平的。许多人认为，如果哥伦布实施了他的荒唐计划，他将沿着地球的边缘从地球上掉下去。为了向世人证明他的理论，身为意大利人的哥伦布不得不寻求西班牙皇家的支持，说服西班牙皇家投资他的商业冒险行动。幸运的是费迪南德国王和伊莎贝娜王后提供了第一笔经费，支持哥伦布的探险行动。

大多数白手起家的百万富翁有什么共同之处呢？他们都具有胆量。你有胆量冒经济风险以获取相应的回报

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

吗？如果你有胆量做，那么你就具备了大多数百万富翁们所具备的思考方式。但是，百万富翁有胆量冒经济风险，并不意味着他们是赌徒。他们绝不是在赌博。事实上，一个百万富翁的净资产越高，他越不可能去赌博。然而，冒经济风险与净资产之间的确有一定的关系。

赌博与冒经济风险显然不是同样的行为。冒经济风险的基本形式，大都与职业或行业的选择有关。绝大多数的百万富翁、超百万富翁、千万富翁是为自己打工的业主、创业者或自由职业者。

为自己打工的风险是什么呢？你就是你自己，并没有雇主为你撑着。如果你不能满足市场的需要，你明天就可能丢了生意。更糟的是，你的财产可能会一块钱一块钱地损失掉。

那些具有高财商的人对为自己打工的看法完全不同于以上这种“终归于失败的说明”。他们的一套想法是，风险并不在于是为自己打工。为自己打工意味着你掌握着自己的命运；所创造的利润归你所有；至于你能创造出多少利润，并没有真正的上限。高财商者是怎么做的呢？

(1) 他们所想的，只是成功，不是失败。他们敢冒风险，但他们同时也时刻在研究可能出现的后果。他们做他们所能做的一切，以提高获取回报的可能性。

(2) 为了消除或减少恐惧和担心以增强他们的胆量，

第1课 心态◎

他们在实际中相信自己，并努力工作。他们是不断强化对自己的信任，他们集中精力关注重要问题；他们认真准备，制定计划，以获取成功；他们精心组织对付大问题。他们有些人通过竞技体育，培养顽强的意志以抵消恐惧和某种心理障碍。他们中有相当多的人具备运动员的素质，弥补了自己的不足之处。这种素质既有身体上的和心理上的坚韧顽强，也有胆量。

第十三节 一步步地奔向目标

报纸上曾经报道一位拥有 100 万元的人，却是一位乞丐。在我们心中难免怀疑：依靠人们施舍一分、一毛的人，为何却拥有如此巨额的存款？事实上，这些存款当然并非凭空得来，而是由一点点小额存款累聚而成。一分到十元，到千元、到万元，到百万，就这么积聚而成。若想很快存满 100 万元，那是非常不可能的。

就心理学家来说，为了要达成主目标常会设定“次目标”，这样会比较容易完成主目标。许多人会因目标过于远大，或理想太崇高而易于放弃，这是很可惜的，若设定“次目标”便可较快地获得令人满意的成绩，能逐步完成“次目标”，心理上的压力也会随之减小，主目标总有一天也能完成。

曾经有一位 63 岁的老人从纽约市步行到了佛罗里达

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

州的迈阿密市。经过长途跋涉，克服了重重困难，她到达了迈阿密市。在那儿有位记者采访了她，他想知道，这路途中的艰难是否曾经吓倒过她？她是如何鼓起勇气，徒步旅行的？

“走一步路是不需要勇气的”，老人答道，“我所做的就是这样。我先走了一步，接着再走一步，然后再一步，我就到了这里。”

是的，做任何事，只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

我们大多数人都听说过，写下自己目标的人比没有写下自己目标的人会更成功。

在目标设定方面，高财商者主张采取初级步骤进行活动而不是迈开大步向前。他们懂得每个人都应该有伟大的长远的梦想和希望，然而，对于目标设定，他们建议人们做一个不太成功的人，而不是过度成功的人，也就是说，采取初级步骤。例如，如果你想拥有健美的身材，不是去健身房一个小时，而是只去 20 分钟。换句话说，设定一个不太成功的目标，然后迫使自己坚持它，这样你就不会觉得压力太大，而是觉得能够应付。由于觉得自己能够应付，你会发现自己渴望去健身房，或做生活中其他需要你做的事情。总之，拥有宏伟的大胆的

第1课 心态◎

梦想，然后每天做一点事情，也就是说，用小步而不是迈大步越过悬崖。设定可达到的每日目标，这样，当你实现每日目标后，就会有一种积极的强化力量帮助你沿着通向远大目标的道路不断前进。

第十四节 经济头脑是在解决经济问题的过程中锻炼出来的

一旦选择好了自己的正确道路，任何人都能干得很棒。如果今天你是一个花匠或看门人甚至失业，你仍有自我教育或教你所爱的人关心他们自身经济状况的能力。要记住，经济头脑是在解决经济问题的过程中锻炼出来的。

许多人毕其一生不愿了解生活的真谛。他们只是要求工作，并获得报酬。他们把一生中最好的年华用来为钱而工作，却不愿去弄明白工作到底是为了什么。他们辛苦地工作，挣了很多钱，住在一所大房子里，但同时他们每个月也要付大量的账单。他们加倍努力地工作只是为了付更多的税和欠更多的债务。现在世界上很少有什么稳定的工作了，人生潮起潮落、变化莫测。相信你也注意到，大学毕业生在今天毕业分配已经面临相当大的压力了。“念好书，获得好成绩，考取理想的大学，然后找到安全、稳定的工作，一生都过悠哉悠哉的日子”

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的时代一去不复返了。

要小心那些消极思想的侵蚀，投资和生活一样，总免不了有风险，人们就是因为消极心理和害怕风险，结果错过了不少好机会。

现代社会被认为是到处充满机会的时代，但你经过几年的寻找和研究，却不知机会为何物。无论你请教什么人，他们成为经济成功者的方式都是独一无二的，也许你对许多人也说过同样的话。当你问那些人是否可以看看他们的资产负债表、净资产的凭据时，大多数人会说，他们明天会富起来，他们目前的经济状态无关紧要。但对你来说，这很有关系——你必须弄明白：在现代社会，要想取得经济上的成功，其基本因素到底是什么呢？

(1) 买彩票？你走在街上，往往会对排队买彩票的人感到迷惑不解。于是你会提出一个关键的问题：买彩票是现代人成为富翁、获得经济上成功的途径吗？他们会告诉你同样的答案：致富全靠运气，买彩票是进入百万富翁别墅的最直接的通道。然而，这些人当中没有一个会是百万富翁，许多人甚至还穿着有破洞的袜子。

(2) 储蓄？你来到当地的银行，再次请教有关致富的途径。得到的回答是，致富全靠储蓄。在你打电话时，站在你背后的一位男士正在作自我介绍。李先生是一位保险代理人，他在你的耳边小声说：终身年金。他说他能为你经济上的成功提供钥匙。“请你今天到我办公室

第1课 心态◎

来”他对你说。

(3) 教育？因为今天是你孩子的家长会，你去了当地的中学，你到了学校，5位老师都说同样的话：经济上的成功直接取决于在校期间的数学基础。但是，许多不太成功的人士都曾经是甲等生。难道他们是那种法则的特例吗？甲等生不能成为经济上的成功者，这怎么可能？此时此刻你是越搞越糊涂。于是，你回家放松一下。电视正开着，你的孩子不停地换频道。在其中的一个频道上，有一个家伙说，如果你听了他的音频磁带，你就会发财，那种磁带的特别价为399元另加邮寄、送货费10元。

(4) 婚姻？在电视上，一位女士正在作“专业婚姻介绍服务”。她声称，通往百万富翁别墅之路是通过结婚。

(5) 买股票？

(6) 做期货？

(7) 投资珠宝、古玩生意？

(8) 走私？

.....

合法致富是很容易的，人们为什么还要违法犯罪去冒坐牢的危险呢？除非他们真的喜欢从中寻求刺激。对一个正常的人来说，冒坐牢之险致富是一个昂贵的代价。本来是为了自由才想变得富有，何必去冒失去自由的危险？

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

偶尔买张彩票还是可以的，但是把你未来的财务状况完全押在彩票上，就是愚蠢的致富打算了。遗憾的是，许多美国人却说，中彩票正是他们的全部致富计划。把美好生活的希望建立在一个一亿分之一的奇迹上，是要付出很大代价的。而且，要是你对如何处理一大笔意外之财没有正确的打算，那么很快你将再度贫穷。

贪婪致富的思想也是要不不得的。这种人在世上比比皆是。他们的口头禅就是：“我要守住我的财富。”贪财的人通常对其他东西看得也很紧。要是别人有求于他们或要求他们面授机宜时，他们多半没空。贪心的代价是你不得不更加努力，以保住你想要得到的。节俭并不能真正致富。节俭有可能致富，但要付出巨大的代价，实际上，是要付出多方面的代价。其中之一就是，节俭和吝啬只能让你的财富聚集而不能创造出更多的财富，如此而已。因为，精打细算并不意味着你有致富的能力。你要知道节俭本身就是一个高昂的代价。

对如何获得经济上的成功这一问题所作出的一系列回答，的确很令人迷惑不解。百万富翁到底是如何发财的呢？大多数百万富翁所重视的成功之路与前面所引的各种说法截然不同。实现致富的要素要比做大豆期货、终身年金或买彩票基本得多，甚至比等级平均值、学习能力测试分数或从一流学校毕业也更为基础。他们总结的“致富精华”包括：

第1课 心态◎

- (1) 真诚地对待所有人；
- (2) 有良好的教养；
- (3) 与人们和睦相处；
- (4) 有配偶的支持；
- (5) 比多数人更努力地工作；
- (6) 热爱自己的事业或生意；
- (7) 具有很强的领导才能；
- (8) 具有很强的竞争精神或人格；
- (9) 很有组织性；
- (10) 具有推销自己的思想、产品的能力；
- (11) 找到有利可图的合适位置，能进行明智的投资；
- (12) 发现他人所没有发现的机会；
- (13) 当自己的老板，投资自己的生意；
- (14) 愿意冒具有合理回报的经济风险；具有优秀的证券投资顾问，投资上市公司的股票；
- (15) 有良师益友，渴求他人的尊重；
- (16) 身体健康，具有超凡的精力；
- (17) 有专门的才能；
- (18) 不理睬恶意的批评；
- (19) 量入为出的生活消费。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十五节 从思想上做好“给自己打工”的准备

甚至有许多工商管理硕士都曾一度以为，他们应当避免冒大风险。许多人从不考虑当一个为自己打工的业主，因为那“太冒风险了”。接受大公司的职位是他们所有人的选择，似乎其中不存在某天被解雇的风险，为什么要花大量时间去研究投资机会呢？“公司”会始终如一地关心其中层职员的。许多人一心只想着“干活—拿工资—花钱”，要“公司”关心他们的生活。那就是理想的低风险的工作。但是，他们错误地估计了这门职业，有朝一日，大多数人会从他们的中层职位上消失掉。

谁能想到，资产达 310 亿美元，且闻名于世的惠普公司当年是以 538 美元在一间车库起家的。

1938 年，两位斯坦福大学的毕业生惠尔特和普克德，在寻找工作的过程中，看到求助他人谋生的艰辛，看到许多人因找不到工作而走投无路的窘态，忽然悟出了一个庞大气魄的人生哲理：与其去找工作，不如自己开创一番事业，为别人创造工作的机会。

于是，他俩摆脱了受雇于人的思路，决定合伙开创自己的事业。两人凑了 538 美元，在加州租了一间车库，办起了公司，公司以两人姓的头一个字母组合为名。

第1课 心态◎

刚开始时，迎接他俩的是凄风苦雨：研制出的音响调节器推销不出去，试制出的发球出界显示器无人问津。但两人毫不气馁，夜以继日地研究、改进，四处奔波去推销，还好，他们研制的检验声音效果振荡器有了几个买主。到了第二年，总算没有白干，赚了1 563美元。

他们深知，创业，固然比受雇于人的名声响、气魄大，但付出的辛劳、代价，更大、更多。它不是一般人所能承受得了的。而他俩偏偏要承受这些。一日又一日，一年又一年，挖空心思，苦心研制，试验，推销……终于，惠普公司变成了美国电子元件和检测仪器的大供应商，这对黄金搭档也有了分工。惠尔特专心于新技术的研究发明，至今82岁的惠尔特仍活跃于科技领域。普克德长期担当起了企业管理的重任。

创业的可贵，在于永远不停步，永远在进取。70年代初，普克德一眼就看中了当时还处在幼年时期的微电子工业，认为微电子是工业的未来。于是普克德为惠普定了决策，在“硅谷”创业，以微电子工业作为惠普的发展方向。1972年，惠普研制出世界上第一台手持计算器，后来，这成了微电脑的重要组成部分。1984年，惠普又研制出激光喷墨打印机。时至今日，惠普在电子计算机硬件技术方面仍执牛耳，是全世界微电子工业最重要的电子元器件、配套设备供应商之一。

“与其去找工作，不如自己创业”，正是这种宏大的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

人生座右铭，赋予了他们非凡的智慧，非凡的毅力，非凡的苦干精神，从而才形成了傲视一切困难，不惧任何风险的品格，在商海中驶向胜利的彼岸！

老板每个人都能做，但并不是每个人都能做个好老板，要想成为一个好老板，无论是在心理上还是在行动上都要做好充分的准备，这样才能百战不殆，攀登致富高峰。

创业成功的果实是甜美诱人的。但创业成功的过程必须付出许多代价。创业只是奋斗的开始，因为只有在事业建立基础之后才能有所收获。

让我们谈一谈创业者需要具备哪些认识？

(1) 创业的动机和认识：创业不是投机，成功需要长期的累积才能成就大业。创业的行业最好是您所熟悉而有能力掌握的。先审慎检视一下创业的时机以及自己的适合条件。对市场必须深入了解，行销计划必须具体可行。

(2) 寻求志同道合，真正能共创事业同甘共苦的伙伴：因为在创业过程当中，人才扮演着极为重要的角色。

(3) 预测可能遇到的困难，并评估自己的实力是否足以担当？

(4) 充裕的资金计划：如果可能，自有资金多筹措一些是最理想的。无可否认，如能预先妥善规划详尽的资金运用表，当然会倍增奋斗的信心以及成功的机率。

第1课 心态①

(5) 有了上述认识，创业者还须同心协力追求下列重要创业指标：

①设立资金回收期限计划表，如要3年或5年回收；
②追求损益平衡点；③追求收支平衡点；④追求合理利润；⑤加速缩短回收的年限。

这些基本指标达成之后，才表示公司已经建立了基础，之后即可迈向成长的坦途大道。“生存，收益，发展”是企业追求成功的三个重要步骤。生存是创业的主要阶段，力求生存，再求收益、发展。

(6) 创业计划要有乐观的盘算，也要有最坏的打算。如果市场或者经营环境发生重大变化而无法按照预定计划执行时要如何应变，如何掌握东山再起的机会？如何让损失达到最低程度？这些在心理上都必须有所准备，以增加成功的机率进而尝到创业成功果实的甜美。

你大概已考虑过要怎么做，并考虑该计划是否可行，现在可以想想你和你的家人吧！你是否了解到自己要如何投入呢！

个人企业的生活并不像一般劳动阶级的生活，它在一些重要的方法上有所不同；在个人企业的国度里，你需要：

- (1) 不断地制造卖得出去的东西。
- (2) 财务上的周转金。
- (3) 能够做到节约。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

(4) 产生许多灵感。

(5) 能够与人相处。

作为一个受雇者，你的工作压力远不如作为老板时那么沉重。你可以有时放下工作和同事聊聊昨晚的电视节目或近来发生的政治丑闻而这并不影响你领到薪水，但作为一个老板，薪水多少他并不介意，他的注意力集中在企业利润上。作为受雇者，你也可以花一整天的时间在一个没有建设性的会议上，即使如此，你照样能够得到应得的薪水，但作为一个老板，你恐怕会很心痛浪费在无意义事情上的时间。在个人企业中，作为老板的你很清楚，从事生产才会有收入，不生产则没有收入。

作为一个受雇者，薪水会在每个月固定的日子到你手中，至少这是确定的事，薪水不会不来也不会迟来，在个人企业中，作为老板的你，即使你已经开始赚钱，仍不能确定何时会有收入。你需要财务上的周转金——存款——以防账款过期未入。你的资金完全在企业中运转，看起来你很富有，也许有时，你比你的雇员还要囊中羞涩，不要因此而沮丧，创业之初，这是每个老板都会遇到的难题。

作为一个受雇者，你可以毫无节制的使用文具用品等等——它们的来源丰富，不会匮乏；如果你的电脑出现故障，工作人员会马上为你解决问题，你不必为此担心，也根本不必咒骂不方便。你的老板将为你工作提

第1课 心态◎

供必须的方便。

但在个人企业中，作为老板的你必须注重小钱，这也许就是所谓的不当家不知道柴米贵吧！因为企业的每一个支出都是你的。你将学会如何节省文具，小心使用仪器设备，以防故障。当一切停摆时，你必须坐着耐心等待维修人员，这时我想你已了解，是你在花钱而非“公司”。

当你是个受雇者时，如果还没想到下一步要做什么，老板会立刻告诉你。你应该想到的则是如何做好分配给你的工作，如何分得更多的红利。当你是个老板时，在个人企业中，你必须时刻有着新的计策，你不能像雇员一样静止不动，你是公司的决策者，指挥者。只有你英明的决定，有效的决策，高效的管理，灵活的经营方式，才能使你的企业，事业蒸蒸日上，才能使你财源滚滚来。

作为一个受雇者，如果你和负责绘图室（或其他办公室）的人发生争执，你可以躲避他们。如果你不能忍受你的其中一位客户，别人可以代替你跟他交涉。在个人企业中，作为老板的你，如果久未与客户联系，对你而言，可能意味着这个市场已关闭，你要随时随地为自己做个人公关。这关系到你的市场前景，客户范围，生意发展程度。你在联络个人感情的同时也在培养潜在市场。

在你拥有的个人企业中没有舒适的生活，你要努力

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

工作，你要不停奋斗，就像逆水行舟一样，不进则退。

因此，在你尚未踏入这个事业之前，请先想想你要这么做的真正原因是什么。让我们以悲观一点的眼光来看，在个人企业里你要的是什么样的生活。也许，这种分析会让你很失望。但却是真正存在的，你也必须切实面对的。如果从分析中，你了解到每一个创业者所必需经历的起始阶段，你会为自己进一步的决定作出明智的抉择。

(1) 安全感？在创业之初，这种感觉很少能体会到。因为这个阶段，你只是在自己预期目标的支配下努力着，但预期目标并未实现，它的实现过程需要你的付出，包括对事业未来的规划与忧虑。有一些个人企业会因为缺乏准备，缺乏资金，缺乏精力以及缺乏对生意的敏锐度而告失败。个人企业就像赌博，无论赌注大小都会有输赢两种情况，只不过赌注大小和输赢大小因人而异罢了！

(2) 地位？作为受雇者，如果你有一辆公司配车，人们总是把你想得比拥有一辆私人轿车的人来得重要，因为，这是一个地位的标志，表明你在公司很受重用，表明你所从事的工作已小有所成。而经营个人企业时，这种地位的取得却没有那么容易。你需要付出许多努力，在事业有一定根基后，才能得到社会的认同。而这个努力的过程无法预知有多长，它是你的机遇和努力程度共同作用的结果。

第1课 心态◎

(3) 财富？你将可能拥有财富。但这只是一种可能，在生意场上，有赔有赚很正常，不要认为做生意一定能赚钱，“下海”前要先了解自己的“水性”有多好。做生意发财是目的，但同样要有足够的心理准备，赔了就当交学费了。当你有了这种承受能力后再涉足商海，才是明智的决定。你要能用“平常心”接受许多人经营成功了的企业，而你的企业业绩平平，而后，你才能有坚定意志去开拓你事业的高峰，弥补经营方式的不足，学习别人优秀的经营技巧。

(4) 家庭生活？你也许认为，作为一个私企老板，你可以每天在家工作，可以与家人的距离较每天通勤的人更为接近。但实际上，你不但不可能真正地与家人拥有更多的闲暇时间相处，相反，你的工作时间可能比一般受雇者更多。毫无疑问，创业初期，许多意想不到的工作会耗费你大量时间，每天的24小时差不多要被你用成每天工作25小时。

你可能也需要或希望家人一起投入到自己的事业中。很多妻子会自觉成为一个不领薪水的秘书，书籍管理员或接线员，而十多岁的孩子也可以被训练成电话接线员，特别是他们的下一个假期决定于工作表现时，他们会工作得加倍努力，成为你的得力助手。这时，你有时会有一些歉意，因为你的工作已影响家庭正常生活，你希望的和现实拥有的生活还有很大差距。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

(5) 休假？你可以为自己安排休假，但休息的越多，意味着你的收入越少。因为你是企业老板，企业的损失就是你的损失。你不得不尽量减少休假，以便能更好地照顾你的生意，使实现你的目标不受阻碍。

这不同于你受雇于人时吧！那时，即使是放假日，也是带薪假期，你可以尽情与家人在一起，体验温馨的家庭生活，享受老板给你的带薪假期，而无后顾之忧。

这样一来，作为企业的老板，你也许会不愿意休假，但这一切都是为了你的事业，个人事业最大的利益就是为自己工作。如果你成功了，只有自己和家人是直接受益者，这足可以弥补你所失去的种种快乐。不要把你的事业当做闲差事。幸运的话，所有努力工作的成果将会向你一一展现。

如果你有了上述心理准备，并且确定经营个人企业是适合你的发展的，那么不要犹豫，坚定信心，行动起来。不要幻想有可能变成现实的事情，付诸行动是走上成功的关键。

从主动方面，你必须在有足够的心理准备之后，考查自己是否具备个人企业老板的素质，假如你已拥有这些素质，那么不要徘徊，马上行动起来吧！即使你不具备这些素质，也没有必要灰心丧气，这种个人素质是可以培养和发展的。主动权始终掌握在你的手中，只要你努力不懈。

第1课 心态◎

每年美国都有大约 60 万人开始创业，他们中间虽然不少人雄心勃勃，有的人虽有良好背景、精密的计划，但却屡遭失败；有的人并无值得夸耀的资本，却事业有成。总之，商海中，成功与失败总是不断伴随着你，关键看你是否有足够的思想、物质准备。

当你义无反顾地投身于商海——新事业中去，旁人看来，似乎颇具浪漫色彩。有的人正是为了追求商场中盈与亏、失败与成功的刺激，并在刺激下不断取得胜利。有的人甚至孤注一掷，辞职，将一生积蓄均投了进去，大有不赢就不回来的气概，却往往对失败思考太少，仿佛成功就在眼前，这种思想状况是令人担心的。

聪明的创业者在初涉商海时，一般都有两种准备，孤注一掷，但留有退路。这是理智的。

如果可能，当你创业之始就应先为自己营造一个比较稳妥的保护地，认真思考一下每一笔生意的利益得失，并尽力降低风险。当然这并不意味着投资回报率也会相应减少。

25年前，迈克先生创业时，为了找一退路，他在一家律师事务所又任了职，该所同意他去兼职，这使一些基本生活费得到保障。这样在下海后，不一定就得真正去破釜沉舟，鱼死网破。如果生意不太好做，就少做，实在不行律师工作仍能维持生活。一旦机会好时，仍然可以看准机会再做生意。总之，如果你的老板同意你，

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

在做好这份工作的同时，可以去兼职，那将是太好了，这样可以最大限度地降低投资下海风险。这种选择是最为理想的。

第十六节 关上致富路上通往悲观的大门

生活在现代社会，要获得经济的独立和财务上的自由，就不得不在商场和办公室内步步为营。没有自信便不可能有成功！只有首先对自己充满十足的信心，才可身披战衣，驰骋战场。自信，乃生意人成功的入场券！

实际上，自信不过是一种感觉，如果你用肯定的态度去对待，久而久之它就会变成一种实在的行动。而其他他人的意见或者自己的怀疑则经常会让你对自己的能力产生怀疑。最好的办法就是不管别人怎么说，自己尽可能地去尝试。尝试越多，便对自己的局限了解得越清楚。自己的选择就会更加贴近实际。自己能做什么不能做什么逐渐分晓，自信心自然会增加。

可现实中，有许多人总觉得自己其貌不扬，或者在公司里地位低下、人微言轻，又或者觉得自己口才不好、人缘较差，或因身体某一部位的先天残障，进而怀疑自己成功的可能性。其实，这都是由于人的自信心不足在作祟，这种自信心不足极大地限制了生意人有可能取得的成功。

第1课 心态◎

十个指头还有长短，人怎么会全都一模一样呢。正是因为人个体之间的差异，才被分派到不同的岗位上接受不同的挑战。所以，每个人要想取得成功，千万不要用薪金的多少或职位的高低来否定自己的价值，更不必为了自己不是什么名牌大学毕业而看低了自己。

自信心的缺乏，一般都是因为曾经遭受过失败和自尊心在作祟。长期的儒学教育，使中国人非常讲究体面和面子，自尊自重的心理也远比外国人强得多。这种偏好源自五千年的文化，绵绵不绝，又深深扎根于传统伦理型的社会人际关系网络之中，根深蒂固，几乎无人能够幸免。人生在世，“名声”最重要，为了“脸面”，人可以倾家荡产“打肿脸充胖子”，伤了面子的人会和你结仇，甚至与你生死决斗。你说是人的虚荣心作祟也好，是人在“犯贱”也罢，反正你必须得正视这一客观存在的问题。

中国人特别看重周围的人怎么看自己，如果不小心当众失言或者失仪，就会让人小瞧和白眼。小公司的基层员工，在员工大会上多数都是守口如瓶，而让自己的上司和主管大讲特讲，其中的原因正是自尊心所致，害怕讲的不当遭人看不起。可以说，在很大程度上自尊心阻碍了人表现自己能力的机会，而且一味强调自尊的过分压抑，也往往阻碍了人在失败后有可能的东山再起。与自尊心相似，失败也是自信的杀手，杀人自信于无形。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

感情失败固然令很多人手足无措，事情的挫折或失败，也常常会对自我能力产生不应有的怀疑。失败后的人总是会想：是不是我技不如人？是不是我学艺不精？是不是我不懂人事？是不是我其貌不扬？

美国成功学大师拿破仑·希尔指出：“将信心运用到实际行动就是积极心态，就能获得应得的财富。”以下这些步骤将有助于培养你的信心。

(1) 先建立一明确目标，并且朝着目标前进，确定你要的是什么，并且努力去得到它。但应确定你所希望的目标是值得你努力而且你可能达成的目标。别小看自己的能力，但也别定出一个遥不可及的目标。

(2) 早晚祈祷你所订目标的实现，以坚定你对目标的信念。想想看，当你达到目标后的欢愉感觉。当你达到一个目标之后，再设定一个新目标。但切勿因为达到目标就感到自满。

(3) 尽可能地将基本行为动机，和你的明确目标联系起来，给你自己下一道强烈性的命令，去做你想要做的事，并尽可能地每天在脑海里回想一次这道命令。

(4) 写下你的明确目标会为你带来的种种好处，并时时在脑海中想着这些好处，这可使你借着自我启发的力量创造出成功意识。而成功意识可在事情进行得不太顺利时，坚定你达到目标的决心。

如果你被一件难以达成的事情困住时，则可以想一

第1课 心态◎

想，一旦你得到解脱之后，想要做些什么事，并且对这一期待报以微笑。

(5) 和那些支持你和你的明确目标的人交往，并接受他们的鼓励，这些人可能是你的同事、朋友或家人。

(6) 别在过完一天之后，才发现当天的所作所为，对明确目标没有一点明显的贡献。虽然房地产经纪人无法每天都卖出一栋房子，但是他们每天都会带着客户去看房子，会谈论他（它），回顾潜在客户名单，演练销售方法，想像他们将成为一个家庭，介绍那么美丽的房子。虽然这些并非实际的销售行为，但他们都是实际销售行为的一部分。

(7) 选择一位富裕、自力更生和成功的人作为“楷模”，并时时想到你不但要迎头赶上，而且还要超越他。别告诉别人你所选择的楷模，因为选择楷模的目的不在于进行公开的竞争，而在于借着比自己强的人，来确立你要走的方向。

(8) 在你的四周放置书籍、图片、座右铭能强化成就和自力更生意义的东西，并且随时变更放置位置。这些可使人警惕反省的东西，能帮助你有机会从不同的角度观看这些东西，并和其他不同的东西发生联系。

(9) 别因为遇到了反对意见就想要逃避，而应运用你所有的资源就地和反对者战斗。但这并不是说要对那些向你说“不”的人挥动拳头，而是说不要接受那些反

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

对意见，而要尽一切努力改变反对者的心意，或者你应该反躬自省，看看你有什么做得不对的地方并加以改进，有的时候逆境反而是一种检验的机会，它可提供使自己更进步的方法。

记住，你之所以成为一个独立的人，并且处于一定的处境，乃因为你的心中坚持着某种观念和想法。如果你迟迟不肯运用这些观念思想的话，那就等于给自己带来更多的限制和挫折。

(10) 为完成任何有价值的事情，都须付出一定的代价，任何有价值的事情也值得去做。自力更生的代价就是当一个人在运用情绪时，必须时时保持谨慎的态度。

关上通往恐惧的门之后，你会很快地看到通往信心的大门，增加和运用信心是一段费时而且需要奉献的历程，你在这方面的努力是无止境的，因为你所能运用的力量是无限的，因努力而获得的回报也是无尽的。

有了信心，你还怕富不起来吗？

第 2 课

潜 能

今天我们面临着经济全球化和新技术的变革，它可能前所未有地巨大。无论发生什么，我们至少有两个基本选择：玩得安全，或通过周密准备，获得教育并且唤醒你的经济潜能而玩得高明。每个人都拥有内在的理财潜能，只是这种理财潜能一直处于休眠状态。这种潜能处于休眠状态的原因，是因为我们的某些传统观念对我们思想的禁锢。这些观念促使我们学习某种技能，并为金钱而工作，却没能教给我们如何让金钱来为我们工作。财商是可以培养的，只要决心发展自己在商业方面的技能，所有的人都有潜力成为成功的公司的老板。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一节 完全依靠自己的努力积累财富

高财商的人也就是通常所说的“有修养的人”，他们以精神与道德的完善为标志。道德与正直有关，因为修养好意味着在工作和道德方面有完善的行为方式。

大多数百万富翁都有良好的修养。他们为自己设立较高的目标，然后不断地达到它。他们往往不需要别人告诉他们应当做什么。事实上，修养好的标志之一是一个人有能力在没有“地图”指路的条件下成为经济上的成功者。百万富翁们自己制作自己的时间表，没人告诉他们什么时候起床、什么时候干活。

一旦进行工作，他们自己决定自己的工作重点、工作时间和工作任务。他们的修养使他们能够很好地安排自己的生活，而完全不同于那些没有别人告诉什么时候做、怎么做、做什么、为什么做、去哪里做就无法活的人。

高财商的百万富翁应该是财富的积累者。但，大多数人不是这样的——他们花光了所有的或绝大多数的收入。比如，美国有30%的家庭净资产为负数。

大多数百万富翁开始创业时，其基础为零，足足有

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

60%的人从没得到过一块钱的财产继承。只有约 10%的人，他们的财产中有 10% 或略高一点是继承而来的。大多数百万富翁以一种传统的方式——靠自己，进行财富的积累。

他们的成功通常要归功于他们的教养，而不主要归功于他们的运气或偶然。

最近美国的一项专题调查表明，只有 12% 被调查的百万富翁认定“有运气”是解释他们在经济上成功的非常重要因素。相比较之下，有 57% 的百万富翁认定“有良好的修养”为非常重要因素。是的，运气的确具有某种作用，但是，大多数的经济成功来源于积极进取的行为。

高财商的人会把自已的眼光定位在一个很高的目标上，然后找到有效的途径去达到这个目标。高财商的人是容易被影响的。一位美国作家非常幽默地这样评价他们：“他们能够住在藏有大量高级酒精饮料的仓库里而不沉醉在其中。他们能在法国的面包房里而不会发胖。”他们能在遇到成百的经济机会时只选择其中之一二最适合于他们能力和市场需要的机会。

拉波和他的妻子爱丽丝是一对理想的经营者。他们极为协调地共同工作。他们自己制造出一种化妆品，同时还担当其他几个公司的推销员。由于他们缺乏营业资本，所以他们不得不亲自操劳。

第2课 潜 能①

当他们的事业发展起来时，爱丽丝成了优秀的管理和购销专家。当他们的事业兴旺起来时，他们以颇为通情达理的方式——就是那种建功企业的方式，十分敏锐地接受了律师的服务。他们也从一位会计和税务专家的服务中取得了教益。

致富之路就是重复生产（或出售）一种产品（最好是一种低价的必需品）或提供一种服务，他们正是这样做的。

他们把节省下来的每一元钱都再投资到商业中去。“需要”激励着他们研究、思考和计划；使得一元钱能发挥许多元钱的作用；从每一个工作小时取得最大的效果，杜绝浪费。

当拉波雄心勃勃地寻求不断打破过去的销售记录的业绩时，他们的销售额便逐渐上升了。他在这种行业中成了专家。

对许多人来说，拉波是一位著名的学会了多走些路的人。他在两件事例中，用多走些路的办法完全改善了他事业的进程。

一个事例是：拉波的银行家给他介绍了三位银行的主顾，他们三人向另一家化妆品公司作了投资。他们需要向一位懂行的人请教。拉波就抓住时机，帮助他们。

另一事例：他给洛杉矶一个杂货店的一位顾客帮了一次大忙。后来这位顾客为了表示对他的谢意，就为他

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

传递了一个极为机密的商业信息：“生产一种上等美发膏 VD-5 的一家公司可能要卖掉。”

拉波十分激动。因为这个已有 15 年的历史，生产上等产品的公司，现在却要卖掉。这对他扩大自己的事业是一绝好的机会。

拉波立即行动起来。事实上，就在那天晚上，他就同那个公司的业主商谈好了。通常在这种交易中，买方和卖方互相并不认识，因而需要好几周，有时需要好几个月的时间进行磋商，然后才能取得意见的完全一致。当然，无论是卖方还是买方的令人愉快的良好性格和通情达理的态度，往往都能消除不必要的拖延。由于拉波的令人愉快的良好性格和通情达理的态度，使公司的业主就在那天夜里，同意以 40 万美元把公司卖给拉波。

当时拉波的商业经营得的确兴旺，但他把他所能够节约的每一美元都再投资到商业中去了。他从哪里去筹捐 40 万美元呢？

那天整个夜里，他都在苦思冥想。

第二天早晨，他有了一闪而来的灵感。他通过长途电话找到他的银行家曾经给他介绍三位顾客中的一位。他曾经帮助过他们，也许他们能给他提供一些正确的建议和帮助。事实上，他们做到了一点。

那三个人都富有投资的经验，他们成功的投资公式是：

第2课 潜能②

- (1) 巩固自己所有业务；
- (2) 把自己的全部努力集中于一个有限公司；
- (3) 这个公司要在5年期间，按四分之一分期付款
偿清贷款；
- (4) 按贷款的现行利率计息；
- (5) 把公司25%的股票作为激励投资的奖金。

拉波接受了他们按这个方式给予的40万美元的投资。

不久，拉波的VD-5美发膏就流行于美国各地和许多国家了。

对化妆品制造商说来，12月通常是一年最慢的月份。但是，在拉波和爱丽丝接管那家公司的一年半以后的那个12月份中，工厂的营业额达到87万美元。这个数额相当于原先那个公司一年的营业额。

一个有自我修养的人，心中有一个罗盘，一个能导航的控制系统。自我修养意味着你能够使你的人生道路发生改变或变得正确，以便使你能够有效地达到你的目标。即使你有运气，那也不能保你一辈子。30岁时，你中了彩，得了500万美元；到了60岁，你还会是百万富翁吗？需要有比运气更多的东西才能保持这个称号。

许多有幸继承几百万美元财产的人会告诉你：“这并不是运气。”最起码，他们要雇用高水平的托管人或财产管理人来帮助他们，而且在分配可供投资的资金上还要

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

做大量的工作。

什么是修养好？一位来自内华达的百万富翁认为，修养好就是要明白“出租一个商店并不会使你发财。目标是……多考虑净资产。”

要成为百万富翁，就必须在思想上和行动上受到良好的教养，这样才能寻找到很大的经济机会。

第二节 学会富人的思考方式

亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”

“你的头脑是你最有用的资产，但如果使用不当，它会是你最大的负债。”

一首名为《时代在改变》的歌词中有这样两句：你最好学会游泳，否则你会像石头一样下沉。

世界著名的成功学大师拿破仑·希尔曾著过《思考致富》一书。为什么是“思考”致富，而不是“努力工作”致富？高财商的人强调，最努力工作的人最终绝不会富有。如果你想变富，你需要“思考”，独立思考而不是盲从他人。富人最大的一项资产就是他们的思考方式与别人不同。如果你做别人做的事，你最终只会拥有别人拥有的东西。而对大部分人来说，他们拥有的是多年的辛苦工作，高额的税收和终生的债务。

第2课 潜 能◎

致富有捷径吗？成功学大师拿破仑·希尔的回答是肯定的。

捷径的定义是，比一般的途径更直接且更快完成某件事情。

走捷径的人一定知道自己的目的地。他必须走出去，不论中途遇到何种障碍，都必须继续下去，否则永远到达不了目的地。希尔列出了 17 项改变你的世界的成功法则，这些法则包括：设定目标；组织智囊团；培养吸引人的个性；应用信心；多付出一点点；创造个人进取心；培养积极心态；控制热情；加强自律；正确思考；控制注意力；激发团体合作；从逆境和挫败中学习；培养创造力；保持健康；预算时间和金钱；动用自然习惯的力量。

希尔强调：你必须培养积极的态度，应用这些成功的法则，影响、运用、控制及协调所有已知及未知的力量。你要能够为自己思考。

所以，致富的捷径只有简单的一句话：“用积极的态度去追求财富。”

当你确实以积极的态度思考，自然会有所行动，达成你所有正当的目标。

再次强调，致富的捷径是：以积极的思考致富并且有积极的心，相信你能，你就做得到！不论你是谁，不管年龄大小，教育程度高低，都能够招徕财富，也可以

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

走向贫穷。各行各业的人士，都不要低估思考的价值。即使躺在床上也能思考！即使你躺在医院的病床上，研究、思考及规划，也能致富。

乔治·认姆雷特船在伊斯诺州的退伍军人医院疗养，他的时间很多，但是除了读书和思考之外，能做的事情并不多。他懂得思考的价值，他对自己充满信心。

得到一个灵感。乔治知道很多洗衣店，在烫好的衬衣领加上一张硬纸板，防止变形。他写了几封信向厂商洽询，得知这种硬纸板的价格是每千张 4 元美金。他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张 1 元美金的低价卖给洗衣店，赚取广告利润。

乔治出院后，立刻着手进行，并持续每天研究、思考、规划的习惯。

广告推出后，乔治发现客户取回干净的衬衫后，衣领的纸板丢弃不用。

他问自己：“如何让客户保留这些纸板和上面的广告？”答案闪过他的脑际。

他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的着色游戏、主妇的美味食谱或全家一起玩的戏。有一位丈夫抱怨洗衣店费用激增，他发现妻子竟然为了搜集乔治的食谱，把可以再穿一天的衬衫送洗！

乔治并未以此自满。他野心勃勃，要让自己的事业

第2课 潜 能◎

更上一层楼。他把每千张1元美金的纸板寄给美国洗衣工会，工会便推荐所有的会员采用他的纸板。因此，乔治有了另外一项重要的发现，给别人你所喜欢及美好的事物，你会觉得得到更多！

缜密的思考和规划为乔治带来可观的财富，他认为一段独处的时间，是招徕财富必要的投资。

灵感总是悄然而至。不要误以为马不停蹄才是效率，不要认为思考是浪费时间。

你不必等到躺在床上，才养成阅读励志书籍及思考、规划的习惯。思考、研究及规划并不需要很长时间。即使你只用1%的时间，都能更快达成目标，并且有令人惊喜的改变。

每一天有1440分钟。用1%的时间研究、思考及规划，这14分钟将有意想不到的效果。养成随时随地接纳建设性观念的习惯，不要浪费洗碗、搭公车或洗澡的零碎时间。

记得准备好纸和笔，随时把灵感记录下来。

几年前有人曾做过一项全世界富人和穷人的研究。这次研究想查明出身贫寒的人如何最终变富。这项研究发现了引起人们由富变穷的因素。有很多富裕的家族仅经历了三代就损失了大部分家产。该研究发现这些人拥有以下三种特征：①他们目光短浅；②他们渴望即时回报；③他们滥用复利的力量。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

今天，有这样一些人，他们迫切地想知道现在如何能挣到更多的钱。他们不喜欢从长期角度考虑问题。很多人不顾一切地寻求短期答案，因为他们今天有很多金钱问题需要解决，如消费者信贷和缺少投资，这些都是由于他们对即时回报的不可控制的欲望造成的。他们认为，“在我们年轻时，应该尽情地吃喝玩乐”。这种做法滥用了复利的力量，导致长期负债，而不是长期财富。

他们想要快速的解决办法和答案，并想让别人告诉他们“应该做什么”。他们只是想得到解决长期问题的短期答案，而不是去思考“为了获取财富，为了去‘做’，应成为‘谁’”。换句话说，太多的人固守“迅速变富”的生活哲学，这正是他们的失败之处。

上述研究还发现，那些真正的富翁，无论生活在哪个国家，都具备三种特性：①他们持有长期的展望和计划；②他们相信延迟的回报；③他们以有利于自己的方式运用复利的力量。

该研究发现，这些人长期地思考和计划，并且知道通过坚持梦想或展望未来最终能够获得财务成功。基于相信被延迟的回报，他们愿意做出短期牺牲去实现长期的成功。

第三节 从多方面提高自己的能力

1955年美国学者凯兹首先提出一名成功的管理者必

第2课 潜 能②

须具备三种能力：

1. 技术能力

技术能力是指一个人在进行某种特定活动（如企业）的过程中所运用的方法、程序、过程和技术等知识，以及运用有关的工具、设备的能力。

干大事业者必须具备技术能力。一个人只有具备了技术能力，才能在立业的过程中训练和指导部属，才能处乱不惊，从容应对困难。这种能力最实在，也最容易获得。在正规教育中，一些专业如会计、营销、法律、财务、计算机、外语等均有这方面的训练，此外还可通过社会上众多的培训班及经验习得。

2. 概念性能力

概念性能力即抽象力，也即一般分析能力，逻辑思考能力，善于形成概念即将复杂的关系概念化，在构思和解决问题时有创意，能分析事物和捕捉其趋势，预测其变化，具有确认机会及潜在问题的能力。

概念性能力是有效地计划、组织、协调、制定政策、解决问题和发展方向的基础。老板的一个重要职责，就是协调其企业、公司内部各分散部门和经营环节的相互关系。为了有效地完成经营目标和获得利润，老板必须了解并掌握其公司各部门的相互关系。同时也必须注意外界环境，注意了解投资环境、市场变化及其可能带来的影响。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

3. 交际能力

交际能力可以说是人际关系能力的简称，意指有关人类行为和人际交往的知识，了解别人所说所做背后的感觉、态度和动机的能力（设身处地、社会敏感性），明确而有效的沟通能力（口齿伶俐、说服力），以及建立有效的合作关系的能力（机敏、圆通、对可接受的社会行为的知识）。

人际关系能力是一个人立于世所不可缺少的。一个人要想做老板，必须与同事、部属及外界人士等形形色色的人打交道，更不能少了这种能力。老板必须对他人的态度、感觉和需要相当敏锐，否则将无法正确地估计人们对他的所说所做将作何种反应。

真正与人共事的能力，必须变成一种自然而持续的活动，因为它不仅包含在决策时的敏感性，也包含于一个人日常生活中的敏感性。

管理者的一言一行，都会对同僚有影响，都在显示他个人的真正意志。因此，若要成为一名合格的管理者，必须自然并自觉地发展这种能力，并在每一个行动中一致地显露出来。

随着时代的发展，对管理者又提出了更高的要求，除了上述三项基本管理能力外，新时代老板还应具备以下几项能力：

4. 正确发现问题的创造性洞察力

洞察力也即一个人多方面观察事物，从多种问题中

第2课 潜 能①

把握其核心的能力。它迫使你去抓住问题的实质，而不只是看到外表现象。缺乏洞察力的人会只见树木或只见森林，而不能两者俱见。缺乏洞察力的决策者，会浪费宝贵的资金和人力，因为他无法抓住问题的根本，因此无法制定有效的方案。一个具有创造性洞察力的人，在生意场上往往是成功的。

5. 影响他人的敏感力

显而易见，对于任何一个想创业的人来说，人力资源是至关重要的，因此一名新时代的管理者就必须了解如何把人家结合在一种文化氛围内，使你企业的员工都自动自发地上进，追求高目标。面对面地与员工进行沟通、持续地训练和发挥员工的工作能力、创造性。每一个强有力的企业文化都来自其老板的敏感力。少了它，员工就会觉得没有动力，缺少干劲，未被受重用，甚至觉得被剥削。

6. 开创未来的远见力

具有远见的老板能在内心里从已知推断未知，综合运用事实、数字、梦想、机会甚至危险等因素，进行创业活动。他不会为眼前的蝇头小利所吸引，不会为目前的困难所吓倒，而是在心中始终怀有远大的目标。

7. 应变力

应变力是一种很难得的技能，它能使你事先预测应该注意的目标，而不是企业正面临的问题。它能使你从

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

容应对创业过程中所出现的种种不曾预见或意想不到的情况，顺利适应各种变化。

8. 有效执行计划的集中力

在一企业内部发生的一切事情或情况，都会有助于或影响到管理者所进行的工作。集中力可以使你把可用的资源集中用于最有效的部分，避免不分主次、盲目从事。

9. 忍耐力

管理者一定要有超越别人的想法和行动，并献身于自己事业的未来。只有对自己的长期目标深信不疑并极有耐心地长期努力，目标才能实现。

由于新时代的管理者置身于各种不同的社会环境和各种不同的组织内，且由于许多影响社会环境的因素是不断变化的，因此你应该根据情况，采用不同方式，有目的、有侧重地全面提高自己的综合能力——财商，以适应新时代的要求。

那么，该怎样培养上述能力呢？至少应该从以下三个方面努力：

(1) 自省。要修炼自我，必须乐于自省，严于解剖自己。省是察看、检查的意思。自省即是自身的内省和反省，这是自身修养完善的手段，也是通过修养而达到的一种习惯美德。

孔子曰：“吾日三省吾身。为人谋而不忠乎？与朋交

第2课 潜 能◎

而不信乎？传不习乎？”意思是：我每天都要反省，为人做事是不是忠实？与朋友交往是不是讲信用？老师传授我的学业是不是复习了。管理者通过自省，进行自贡，能够及时检查并发现自己的每一个细小过失，进一步有目的的严格要求和提高自己，防微杜渐，不断鞭策自己前进。

乐于自省的人是工作、生活中深思熟虑的人，乐于自省是一个人自觉性的表现，能这样做，其进步必然快，古人云：“反己者，触事皆成药石。”一个人只要多反省自己，任何事都可以变成自己的借鉴，作为自己行为的标准，不断总结经验教训，提高自己。

(2) 自控。自控是控制自己的感情和情绪，控制自己的行为，使自己的行为以最适当的方式进行。与自控相反的是失控，如感情冲动、表情异常、言行出格、一反常态，以及平时的魂不守舍等。苏轼曾言：“天下有大勇者，猝然临之而不惊，无故加之而不怒。”古语云：“大量能容，不动声色。”这就是自控。

自控不等于凡事都无动于衷。该喜不喜，该悲不悲，该怒不怒，这是麻木不仁。人的正常的喜怒哀乐都是理所当然的，高财商的管理者也是人，当然也会有这些情绪，但关键是要程度相当，不能有失分寸。

长于自控有气质、性格上的因素，但主要是后天实践、修养的结果。见多识广、看通看透、理性明智，再

⑥ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

加上心底无私天地宽，自然能处乱不惊，能容常人难容之事，善待常人难待之人。

对于自控和自省素质的培养，应多从实践中学习，严格要求自己，不断锤炼，逐步建立起优良的老板风范。

(3) 多读书、多实践、多思考。读书是生活中最值得也最合算的投资，支出少、收获大。读书可以明理，可以开阔视野，可以启迪思维，也可以指导工作。有些书籍似乎对你的工作没有多大联系，但其中闪烁的智慧和思想在潜移默化中也在推动着一个人智慧的发展。从长期看，多读书有助于提高一个人包括财商在内的综合素质。当然，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。要熟悉、掌握经营事业的特点和规律，必须在长期的管理实践中反复锤炼。多实践包含两层含义：一是要敢于实践，二是要敢于面对困难。实践出人才，只有在实践的过程中经过检验有能力的人才能被信任和赏识，只会空谈、不动手投入的人不可能有大的做为。多思考可以帮助我们书本上总结知识和经验，并把这些知识和经验变成自己的智慧，为我所用。读书和实践的意义也就在于此。多思考与多实践、多读书相辅相成，缺一不可。

第四节 从心理上武装自己，提高财商

一个人的观念会对其一生有巨大影响力。例如，大

第2课 潜能①

部分人都会觉得自己的收入不够多，他们要求老板加薪，达不到目的的时候，他们就会辞职，然后去找另一份工作，期望能得到更好的机会、更高的报酬，认为一份新的工作或更高的报酬会解决所有问题。而在大多数情况下，这是不可能的。有些人则仅仅因为他们和他们的家庭需要钱而继续“忍受”这份工资，但他们所做的只是等待，等待着能有机会让他们挣到更多的钱使问题解决。于是大部分人接受了，有些人做两份工作并且非常努力地工作，但仍只能得到很少的报酬。

恐惧和欲望这两种感情会使你落入一生中最大的陷阱。如果你让它们来控制自己的思想，你的一生就会生活在恐惧中，从不探求你的梦想，这是残酷的。为钱工作，以为钱能买来快乐，这也是残酷的。半夜醒来想着许多的账单要付是一种可怕的生活方式，以工资的高低来安排生活不是真正的生活。这些都很残酷，一定要尽力避开这些陷阱，如果可能的话，别让这些问题在你的身上发生，别让钱支配你的生活。

1. 大胆梦想

梦想，促使人生富有价值。它是把人类从卑贱中释放出来，把人类从平庸中提升出来的一种动力。现在的一切，只是过去各时代的梦想的总和，过去各时代的梦想实现的结果。没有梦想者，没有寻梦人，美国也许至今仍是一片未开垦的土地。世界上最有价值、最有用处

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的人，就是那些“能够远远看见将来，预先瞻望到未来人类必能从今日所有的种种束缚、桎梏、迷信中释放出来，能够预见到事情的当然，同时也有能力去实现它的人。梦想者永远是那些能够成就“似乎绝对不能成就”事业的人。

现实生活中，在各界取得巨大成功的人总是那些梦想者。如工业巨子，商业领袖等大都是想象力很丰富的人。他们对工业、商业上的发展的可能性，均有先见之明。

常常将自己从一切烦恼痛苦的环境中挣脱出来，沉浸于和谐、美、真的空气中，这种能力真是无价之宝，假使我们梦想的能力被夺去，恐怕我们中间再没有人能有勇气、有耐心继续战斗下去了。

约翰·华纳马克原本是费城一家零售店的店员，他很早就下定决心，有朝一日要自己开店。他把这个想法告诉老板，老板笑他说：“天啊！约翰，你的钱还不够买一套西装哪！”

“没错，”华纳马克说，“我还是要开一家和你一样，甚至更大的店。我一定会做到。”在华纳马克事业最顶峰时，他拥有全国规模最大的零售店。

“我没有读过什么书，”几年以后，华纳马克说，“但是我不断地充实必需的知识，就像火车头一样，一边走一边加水。”

第2课 潜能①

记住，一个人只要敢于大胆梦想，并对自己的信念坚定不移，就没有做不到的事情。

善于梦想的力量是人类神圣的遗传。只要你相信你的事业定会成功，一个美好的明天定会到来，那么，创业的艰辛和今天的痛苦对你来说就不算什么。但是应该注意，有了梦想同时还须努力实现。只有梦想而不去努力，徒有愿望而不能拿出力量来实现愿望，那是不能成事的。只有实际的梦想，加上坚韧的工作，才有用处，才能开花结果。

2. 勇于自信

坚强的自信，常常使一些平常人也能够成就神奇的事业，成就那些天分高、能力强但多虑、胆小、没有自信心的人所不敢尝试的事业。

你的成就大小，往往不会超出你自信心的大小。假如拿破仑没有自信的话，他的军队不会爬过阿尔卑斯山。同样，假如你对自己的能力没有足够的自信，你也不能成就重大的事业，不希求成功，期待成功而能取得成功，是绝不可能的。成功的先决条件，就是自信。

自信心是比金钱、权势、家世、亲友等更有用的条件。它是人生可靠的资本，能使人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。对于事业的成功，它比什么东西都更有效。

假如我们去研究、分析一些有成就的人的奋斗史，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

我们可以看到，他们在起步时，一定有充分信任自己能力的坚强自信心。他们的心情，意志，坚定到任何困难险阻都不足以使他们怀疑、恐惧，他们也就能所向无敌了。

我们应该有“天生我材必有用”的自信，明白自己立于世，必定有不同于别人的个性和特色，如果我们不能充分发挥并表现自己的个性，这对于世界，对于自己都是一个损失。这种意识，一定可以使我们产生坚定的自信并助我们成功。

3. 敢于自立

我们中的大多数人都有一个毛病，即当我们以为自己没有特殊的天才时，就不肯再努力发展自己了，实际上，在我们的能力没有得到表现之前，我们是不会明白自己究竟有多少力量的。

每个人照理都是可以自立的，然而真能充分发展自己独立能力的人却很少。依赖他人，追随他人，按照他人的想法去工作，自然要比自己动脑筋轻松得多。但是若事事有人替我们想，替我们做，必定有害于我们的事业的成功，也不利于我们的成长。

要我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而主要靠自己。一个能够抛弃凭借，放弃外援，主要靠自己努力的人，才能得到真正的胜利。自立是开启成功之门的钥匙。自立是力量的开发者。

第2课 潜能①

一个人在依赖他人时，无法感觉到自己是一个“完全的人”，只有当他可以绝对自立自强时，他才可以感觉到自己是一个无缺憾的人，才能感觉到一种光荣和满足。而这种光荣与满足，是别的东西所不能给予的。

当你一旦放弃求助于他人的念头，变得自立自强，你已经走上了成功的道路了。你能不借外力，自立自强，你就能发挥出意想不到的力量，你离成功也就不远了。

多年以前，一个年轻的退伍军人来找拿破仑·希尔，他想要找一份工作，但是他觉得很茫然也很沮丧：只希望能养活自己，并且找到一个栖身之处就够了。

他黯然的眼神告诉希尔，哀莫大于心死。这一个年轻人前途大有可为，却胸无大志。而希尔非常清楚，是否能够赚取财富，都在他的一念之间。

于是希尔问他：“你想不想成为千万富翁？赚大钱轻而易举，你为什么只求卑微地过日子？”

“不要开玩笑，”他回答，“我肚子饿，需要一份工作。”

“我不是在开玩笑，”希尔说，“我非常认真。你只要运用现有的资产，就能够赚到几百万元。”

“资产？什么意思？”他问，“我除了穿在身上的衣服之外，什么都没有。”

从谈话之中，希尔逐渐了解到，这个年轻人在从军之前，曾经担任富勒·布拉许的业务员，在军中他也学得

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

一手好厨艺。换句话说，除了健康的身体、积极的进取心，他所拥有的资产，还包括烹调的手艺及销售的技能。

当然，推销或烹饪并无法使一个人晋身百万富翁，但是这个退役军人找到自己的方向，许多机会就呈现在眼前。

希尔和他谈了两个小时，看到他从深陷绝望的深渊中，变成积极的思考者。一个灵感鼓舞了他：“你为什么不运用销售的技巧，说服家庭主妇，邀请邻居来家里吃便饭，然后把烹调的器具卖给他们？”

希尔借给他足够的钱，买一些像样的衣服及第一套烹调器具，然后放手让他去做。第一个星期，他卖出铝制的烹调器具，赚了 100 美金。第二个星期他的收入加倍。然后他开始训练业务员，帮他销售同样式的成套烹调器具。4 年之后，他每年的收入超过 100 万元，并且自行设厂生产。当一个人挣脱束缚自己的心结，面对真正无限的自我，就会看到地狱的通道因此断裂，天堂悦耳的铃声将响彻云霄！

4. 坚忍不拔

坚忍，是克服一切困难的保障，它可以帮助人们成就一切事情，达到理想。

有了坚忍，人们在遇到大灾祸、大困苦的时候，就不会无所适从；在各种困难和打击面前，就仍能顽强地生活下去。世界上没有其他东西，可以代替坚忍。它是

第2课 潜 能 ①

惟一的，不可缺少的。

坚忍，是所有成就大事业的人的共同特征。他们中，有的人或许没有受过高等教育，或许有其他弱点和缺陷，但他们一定都是坚韧不拔的人。劳苦不足以让他们灰心，困难不能让他们丧志。不管遇到什么曲折，他们都会坚持、忍耐着。

以坚忍为资本去从事事业的人，他们所取得的成功，比以金钱为资本的人更大。许多人做事有始无终，就因为他们没有充分的坚忍力，使他们无法达到最终的目的。然而，一个伟大的人，一个有坚忍力的人却绝非这样。他不管情形，总是不肯放弃，不肯停止，而在再次失败之后，会含笑而起，以更大的决心和勇气继续前进。他不知失败为何物。

做任何事，是否不达目的不罢休，这是测验一个人品格的一种标准。坚忍是一种极为可贵的德性。许多人在情形顺利时肯随大众向前，也肯努力奋斗。但当大家都退出，都已后退时，还能够独自一人孤军奋战的人，才是难能可贵的。这需要很强的坚忍力。

对于一个希望依靠高财商获得成功的人，也许要始终不停地问自己：“你有耐性吗？你有坚忍力吗？你能在失败之后，仍然坚持吗？你能不管任何阻碍，仍然前进吗？”

5. 英明决断

世间最可怜的，是那些做事举棋不定，犹豫不决、

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

不知所措的人，是那些自己没有主意，不能抉择的人。这种主意不定、意志不坚的人，难于得到别人的信任，也就无法使自己的事业获得成功。

优柔寡断的人，不敢决定每件事，他们拿不准决定的结果是好还是坏，是凶还是吉。有些人的本领不差，人格也好，但就是因为寡断，往往错过了许多好机会，一生也未能成功。而决断的人，即使会犯些小错误，也不会给自己的事业带来的致命打击，因为他们对事业的推动，总比那些胆小狐疑的人敏捷得多。站在河边呆立不动的人，永远也不可能渡过河去。

如果你有寡断的倾向或习惯，你应该立刻下决心改正它，因为它足以破坏你各种进取的机会。在你决定某件事以前，你应该对这件事有个全面的了解。你应该运用全部的常识和理智，郑重考虑，但一经决定以后，就不要轻易反悔。

在做重大决定时摇摆不定，不知所措是一个人品格的致命缺点。具有这种弱点的人，从来不会是有毅力的人。这种缺点，可以破坏一个人对于自己的信赖，可以破坏他的判断力，更会有害于他的事业。

要成就事业，必须学会胸有成竹，使你的正确决断稳固得像山岳一样。不为情感意气所动，也不为反对意见所阻。

决断、坚毅是一切力量中的力量。假如你想做一名

第2课 潜能◎

成功的老板，成就一番事业，你必然养成坚毅与决断的能力，否则你的一生都将漂泊不定，事业也将无所成。

6. 乐观向上

一个能够在一切事情不顺利时含着笑的人，比一个遇到艰难就垂头丧气的人，更具有胜利的条件。

不管是否顺利，有些人总爱以颓丧的心情，忧郁的情绪，来破坏、阻碍他们生命的历程。其实一切事情，全靠我们的勇气和信心，我们乐观的生活态度。如果遇到不顺利的事情，就放任颓丧、怀疑、恐惧、失望等情绪控制自己，我们经营多年的事业就会受到破坏。

学会肃清自己心中的悲观心理是一门很重要的学问。我们应学会时时把自己的注意力放在美好的事情上而非丑陋的事情上，放在真实的事物上而非虚伪的事物上，这样我们在困境中也能看到生活中的美，生活中的好，我们也就因此而乐观起来。

对一个精神良好的高财商的人来说，把心中的忧郁在几分钟内驱出心境，是完全可能的。但我们中的许多人在忧伤时却往往不肯开放心门，让愉快、乐观的阳光射进来，而妄图紧闭心扉靠自己内在的力量驱逐黑暗。其实只要一些乐观、我们心中的忧郁就会减轻很多。

当你感到忧郁、失望时，你应该试着改变环境。无论遭遇怎样，不要反复想你的不幸和目前使你痛苦的事情。想想那些愉快的事，有趣的话，以最大的努力去放

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

射快乐，让自己乐观起来。

7. 自我激励

在拿破仑·希尔的《思考教室》一书里面，首次揭示出六个自我激励“黄金”步骤：

(1) 你要在心里，确定你希望拥有的财富数字——心不在焉地说“我需要很多，很多的钱”是没有用的，你必须确定你要求财富的具体数额。

(2) 确确实实地决定，你将付出什么努力与多少代价去换取你所需要的钱——世界上是没有不劳而获这回事的。

(3) 规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。

(4) 拟定一个实现你理想的可行性计划，并马上进行。你要习惯“行动”不能再耽于“空想”。

(5) 将以上四点清楚地定下来——不可以靠记忆，一定要白纸黑字。

(6) 不妨每天两次，大声朗诵你写下计划的内容。一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后——当你朗诵的时候，你必看到，感觉到和深信你已经拥有这些钱。

拿破仑·希尔说：“要是你知道这六个步骤是经过已故的托马斯·爱迪生所详细审查过并认可了的，可能你会

第2课 潜能◎

有更大的放心。爱迪生终生服膺，实践这六大步骤——他知道这些步骤不仅是致富的重要途径，更是任何人要达至任何目标的必经之路。”

第五节 理性是有利于投资成功的 的最重要因素

投资人的年龄、智商、健康状况、气质、性格、风险偏好程度、受教育程度和个人抱负、投资人所掌握的投资理论和知识以及投资技巧、投资经验等在很大程度上影响投资的结果。以健康状况为例，投资活动如同体育竞技、音乐演奏一样，要取得成功，需要一个人无论从心理还是身体上都处于良好状态，并且注意力集中，有良好的自我控制能力。在健康状况不佳的情况下，人们往往难以达到良好的身心状态，难以应付投资市场上的巨大压力和紧张气氛。从年龄方面看，老年人在投资中往往强调安全性，对资本增值的要求不太强烈；青年人则往往缺乏耐性，倾向频繁交易和过度交易。

投资活动的结果受很多因素的影响。投资成功与个人的机遇有很大关系，但更主要的还是决定于投资人自身特点，尤其是个性与素质。有利于投资成功的个人内在特征包括以下几方面：

(1) 理性。投资人要有理性，要有对市场及投资活

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

动的客观态度。投资人的投资活动应受理智，而不是个人的愿望和感情控制。缺乏理智的人，过分感情化和情绪化的人往往难以在投资中取得成功。

(2) 自信心。自信心使投资人按照自己既定的交易战略和自己的思考进行交易，而不是轻易地被表面现象、小道消息所迷惑。缺乏自信心的投资人往往盲目跟风，按照别人而不是自己的判断进行交易。在投资造成的所有损失中最严重的莫过于丧失对自己独立、成功的交易能力的信心。

(3) 耐心。投资决策是否正确需要时间来证实，投资人不可急于求成，不能急功近利。市场波动具有一定的时间性，对市场趋势的判断是否正确也需要经过一段时间的观察，市场信号是否可靠也要时间来证实。因此，对投资人而言，耐心是一种必不可少的素质。耐心与捕捉时机、果断决策并不矛盾。在经过观察和分析确认某一市场信号的可靠性和某一投资决策的正确性之后，投资人应果断地采取行动，捕捉获利的可能性并将其转化为现实性。

(4) 严谨作风。严谨的作风使投资人的投资活动有条不紊。严谨的作风可以使投资人避免犯一些不该犯的错误，如发生错误指令、忘记某重要事项等。在存在巨大风险的市场上，一个操作失误可能造成致命的损失。因此严肃认真的工作态度、严谨的工作作风是投资人必

第2课 潜能◎

备的基本特点。

(5) 自制力。缺乏自制力的投资人在投资活动中往往表现出焦虑、紧张与冲动，从而在市场压力与利润的诱惑下作出不符合投资战略的决策。缺乏自制力的投资人往往会违背投资计划进行交易，并出现过度交易等危险行为。

培养自制力可以遵循以下步骤：

①控制自己的时间。时间虽不断流逝，但也可以任人支配。生命就是时间，把握时间，就是掌握生命。

②控制思想。我们可以控制自己的思想与想像性的创造。必须记住：幻想在经过刺激之后将会实现。

③控制接触的对象。我们无法选择共同工作或一起相处的全部对象；但是我们可以选择共同度过最多时间的同伴，也可以认识新朋友，找出成功的楷模，向他们学习。

④控制沟通的方式。我们可以控制说话的内容和方式。当我们沟通时，我们要用信息来使聆听者获得一些价值，并彼此了解。

⑤控制承诺。我们选择最有效果的思想、交往对象和沟通方式。

⑥控制目标。有了自己的思想、交往对象以及承诺之后，就可以定下生活中的长期目标，而这个目标也就成为我们的理想。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

⑦控制忧虑。一般人最关心的莫过于如何创造一个喜悦的人生。多数人对于会威胁自己价值观的事，都会有情感上的反应。

投资人的心理因素对投资活动有很大的影响。在投资活动中，赢的欲望和输的恐惧贯穿始终，希望与害怕的冲突使大多数投资者在不知不觉中削减了自己的盈利，扩大了自己的亏损。投资人的心理在很大程度上被投资市场上价格的运动所左右。在必然存在矛盾判断的市场上，投资人面临相信别人还是想信自己的近乎永久性的矛盾心理，他往往被廉价的建议以及谣言和小道消息所影响，作出与自己的分析和判断相反的决策。因此，成功的投资人必须努力克服心理因素对于投资活动的不利影响。

成功的投资人应具有理智、自信、耐心和严谨等个性特征，但这些特征并非所有的人都能具备的。相当多的投资人的投资活动不是出于理智的分析和判断，而是来自某些想当然的想法以及自己的愿望。相当多的投资人缺乏自信，他们往往对自己的判断表示怀疑，不能在变幻的市场中坚持己见，很容易受新闻的误导和听信坏的建议。相当多的投资人缺乏耐心，在投资活动中表现出不安和急躁，因此难以根据市场的运动趋势把握正确的交易时机，甚至会做出与市场趋势相背的交易，从而给自己带来很大的损失。还有很多投资人缺乏严谨的工

第2课 潜能◎

作作风和条理性，从而由于粗心大意犯一些不该犯的错误。人无完人，每个投资人在个性方面都存在某些不利于投资的因素，投资人应努力克服这些不良个性对投资活动的不利影响。

投资人最可怕的敌人不是市场的剧烈波动，不是巨大的风险，而是他自己，投资人要在市场中回避风险，获取利润首先必须战胜自己。投资人必须和自己的怕输心理作斗争，必须和自己的从众心理作斗争，也必须和对自己的怀疑作斗争。所有这一切表明，时刻保持理性是投资人必须始终遵循的原则。投资人必须始终如一地保持客观，以冷静的态度分析市场和进行交易。投资活动应是非主观的、非情绪化的和完全理性的，保持理性是最主要的投资战略原则。

保持理性与对投资行为进行全面的约束两者是相互联系、密不可分的。全面的约束包括对个人心理倾向的约束、对不良个性的约束、对投资计划的约束以及对资金方面的约束等。许多堪称天才的投资人，他们有着令人炫目的获利记录，他们的投资业绩使他们在投资领域成为倍受赞誉的专家。他们或者投资于股票市场，或者进行货币或债券买卖，或者进行期货与期权交易。研究每一个成功者的经历我们会发现，他们中的每个人在投资活动中都有其独特的方式方法，而这些方式方法几乎没有什么共同之处，但仅有一点例外，这就是对个人投资

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

行为的约束。严格的约束，是在存在巨大风险的市场上生存的保证。追逐利润固然重要，但相对于生存而言，它将退居次位。因为在市场上，生存是获利的前提，被迫出局的人是无获利机会可言的。成功的投资人必须有一个系统的自我约束机制，这一约束机制既是针对市场风险的，又是针对投资者个人的。

投资人约束一方面是针对投资人心理、个性、感情、愿望的自我约束，另一方面是针对市场风险，从资金运用、投资运作等方面进行的约束。在投资过程中很重要的一点就是避免过度交易。所谓过度交易包括两层含义：其一，是指透支进行交易；其二，是指相对于资金总量而言过大的交易头寸。投资者一般应当严格杜绝透支交易，另一方面，应为每一交易账户的交易总量确定一个上限，并保证在任何情况下都不超出这一限制。过分重视短线投资往往导致过度交易，在过度交易的情况下，如果市场走向与期望相反，投资人将面临巨大的损失。投资人的约束还表现在对于风险的控制和约束。投资人应确定每一交易账户一日或一次的最大损失限额，比如说资金总量的1%~3%，具体比例取决于账户规模大小。期货交易中，投资人也可以通过让每笔交易的风险与各自交易的最小保证金数额相等，从而将风险限制在保证金的一定比例之内。除了避免过度交易、限制每一头寸的风险之外，投资者还应进行保护性止损，以及时地截

第2课 潜能◎

断损失。

第六节 学习开创独一无二的事业

许多百万富翁的创业都是独一无二的。如果他们缺乏资金，他们也许就会选择另一种职业。比如后来成为百万富翁的哈泽尔·比索帕。她由于经济上的原因不能上医学院，所以选择了药剂师这个工作，为一位顶尖的皮肤病专家打工。

在工作以及相关经验的基础上，她在她的厨房里发明了最早的吻不掉色唇膏。后来，她的品牌占据了25%的市场份额。她的创造性才能克服了她经济上的困难。更为重要的是，她如果成了一位皮肤病专家，也就绝不可能成为一位经济上的成功者。高水平的皮肤病专家可以有多个，但吻不掉色唇膏的发明者只有一个——“也就是说，那属于你，而不属于他”。

有创造性能力的人才会提出独一无二的创业思想。在我们的经济发展中涌现出许许多多成功的创业者，他们从一开始就受到鼓励，进行与众不同的思考。创造性是培养出来的。

以下推荐几种有效的培养创造性的方法：

1. 要乐于接受各种创意

要丢弃“不可行”、“办不到”、“没有用”、“那很愚

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

蠢”等思想渣滓。

有一位在保险业中表现杰出的人曾经告诉拿破仑·希尔：“我并不想把自己装得精明干练，但我却是保险业中最好的一块海绵。我尽我所能去吸取所有良好的创意。”

2. 要有实践精神

废除固定的例行事务，去尝试新的餐馆，新的书籍，新的戏院以及新的朋友，或是采取跟以前不同的上班路线，或过一个与往年不同的假期，或在这个周末做一件与以前不同的事情，等等。

3. 要主动前进，而不是被动后退

成功的人喜欢问：“怎么做才能做得更好？”把握主动，积极进取。消极无为，被动等待的结果只有被迫后退，最终退出竞争的圈子，成为一个失败者。

4. 要明白进步本身就是一种收获

有重大成功的人，都在不断地为自己和别人设定较高的标准，不断寻找增进效率的各种方法，以较低成本获得较多报酬，以较少的精力做较多事情。“最大的成功”都是保留给具有“我能把事情做得更好”的态度的

人。

通用电器公司一直使用这样的口号来激励员工，那就是：进步本身就是公司最重要的一项产品。那么你为什么不考虑将进步也变成你最重要的一项产品呢？

以下练习能帮助你发现并发展出“我能做得更好”

第2课 潜能①

的能力。

每天工作前，花10分钟想：“我今天要怎样把工作做得更好？”“我今天该如何激励员工？”“我还能为顾客提供那些特殊的服务呢？”“我该如何使工作做得更有效率呢？”

这项练习很简单，但是很实用。试试看，你会找到无数创造性的方法来赢得更大的成功，你的心理态度决定着你的能力。你以为你能做多少你就能做多少。你若真正地相信自己能做得更多，你就能创造性地思考出各种方法。

5. 要迎合消费者的喜好

顾客就是上帝，成功的公司都会投下大笔资金，来研究消费者的需要，询问关于某种产品的味道、品质、大小，以至包装等方面的意见。听大家谈话可以想出“加强销售力的各种创见，还可以据此宣传产品的特色来配合消费者的喜好。”

你的耳朵就是自己的输入管道。它可以听到许多资料，然后化为有用的创造力。我们无法从自己说的话中学到什么，却能从“发问”和“聆听”中学到无穷的知识。

注意消费者的要求，它将给你无穷尽的信息，激起你创新的活力。

6. 把握投资良机

创造更多的机会让自己的头脑保持一个清楚的想法，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

“投资在哪里我会发财”，只有心中有这一念，加上果断的决心，和长期的积累，走上致富的坦途是理所应当的。

7. 想办法增加外快

(1) 至少要加入你自己本行的一个职业团体，定期参加各种聚会。但是这个团体要有朝气才行。要同那些很有发展潜力的人士交往，彼此交换意见，这是最好的一种精神上的食粮。

(2) 至少参加一个本行以外的团体。认识那些从事不同工作的人士，会帮助你大开眼界，看到更壮美的未来。你很快就会知道，这样做对你本行的工作的进步有多么大的激励效果。

第七节 不要到人才市场上寻找 自己满意的职业

研究发现，美国的绝大多数百万富翁通常在标准考试中达不到进入法学院、医学院或研究生院所要求的高分，又不具有足以让大公司雇用的较高的等级平均值。但是，他们仍然想成为经济上的成功者。所以，许多人选择了为自己打工。当他们不被雇用时，他们自己雇用自己。

许多把自己说成是“不具备智力天才”的百万富翁，在事实上是另一类天才。他们具有丰富的实际经验，并

第2课 潜能◎

具有某些创造性的素质。否则，我们又如何解释他们有能力发现经济上的机会，而大多数所谓的天才却无法看到这种机会。如果你能正确地作出重大的决定，那么你就能成为经济上的有成就者；如果你能创造性地选择理想的职业，那么你就能赢，赢得最高的一级。真正风光的百万富翁是那些选择了自己所喜爱职业的人——一种几乎没有竞争者而只有高收益的职业。

选择职业就像是建造住宅。如果你把住宅建在不太理想的地方，如果你的地基是在沙子或沼泽上，那么只会给你带来麻烦。你可以在地基以上的部分花上几百万美元，但那仍解决不了问题——你的住宅还是不稳固。因此，你必须花很大的气力不停地处理沙子、水和沼泽。这是一场你绝不可能获胜的战役。然而，如果你的地基是在基岩上，那么你的住宅就会轻而易举地经受住风雨、地震，你就用不着花那么大的气力。

如果你选择了具有基岩基础的理想职业，你将如何做呢？你应当喜欢自己生产的产品，喜欢你的顾客和供应商。此外，你还必须更多地了解你的产品市场。你的顾客并不在乎你是不是大学的C等生。对他们来说，你是有文化的。

也许你会因那些优秀学生、智力天才而自感惭愧。那些被认为是天才的人往往觉得自己在经济上是无敌的；他们经常设想自己优势的智力将来会转变成丰厚的收入

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

和巨大的财富。但是，那些对此坚信不移的人总会在睡梦中被残酷的电话叫醒。他们所选择的职业多数充满了竞争者，而且这些竞争者也都具有很高的分析能力。他们也许只是近 20 年来毕业的成千上万的工商管理硕士之一；他们也许因为是毕业于著名商学院的 A 等生而受到大公司的雇用；他们也许直接从那种学校进入了混战之中。他们不知不觉地进入了社会经济中的一个几乎没有常胜冠军的区域。不妨问一问已到中年的工商管理硕士，他们在过去的 20 年中经历了多少次混战，被击中了多少次，失败了多少次。

当然，他们也曾聪明过。但他们忘了一件事：职业的选择。对于获胜而言，你将要战斗的地方比起你在作战前所做的一切都要重要得多。从哈佛走出的甚至是最最好最聪明的工商管理硕士，他们中的一些人在多数的混战中都失败过。

为什么不选择一个更能轻而易举地成为获胜者的职业和目标呢？人们更容易喜欢上为生计而干的工作，这在多数情况下可以获得成功。大多数百万富翁在初涉世事之时，就已经学会了与众不同的思考。

他们在如何选择正确的职业上考虑得很多。例如，要选择依据经济学和心理学规律对他们有利的职业。否则，他们就会逆潮流而动。在一般人当中，有少数人会老老实实地说，他们现在的职业能够使他们充分发挥自

第2课 潜 能◎

己的才能。但是百万富翁们却不同，他们具有较高的财商。他们的智慧就在于依照他们的才能选择理想的职业，他们渴求成为经济上独立自主的人。他们不会在人才市场上找到自己满意的职业。他们许多人都具有直觉，同时也具有创造性。他们能够敏锐地抓住各种奇妙的经济机会。

高财商者虽然不是智力天才，但你却有另一种才华。他们很聪明，知道与自己班上的高材生在同一个行当里竞争并不是一个好主意，所以不考虑去当律师或当医生，而是去寻找经商的机会，而那恰恰是收益高、竞争对手少的行当。显然，他们拥有某种类型的能力——主要是具有许多创造性的能力。

在美国，绝大多数经济上的成功者都声称自己是具有创造性能力的人。所以，如果他们在分析智力上的等级不高，那又会怎么样呢？他们通常无法进入要求苛刻的研究生院或有竞争力的专业学院，但他们在经济领域里是个大赢家。

具有很高创造性能力的百万富翁经常会正确地作出一个非常重要的事业上的决定：他们选择一个能获取巨大收益的且正好是他们所喜欢的职业。请记住，如果你喜欢你所做的，你就会取得较好的成业，你就能发挥出你特有的创造性才能。美国研究智力的一流权威罗伯特·J·斯特恩伯格曾经说过：有创造性能力的人往往喜欢他

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

们自己选择的职业，而这正是他们一生成功的主要原因之一。创造能力是斯特恩伯格界定成功者智力的一个主要的方面。

具有分析智力的人往往选择那些充满竞争者的职业，而且会发现他们并不喜欢他们的选择。他们即使是天才，如果不是全身心的投入，也很难在一场经济竞争中获胜。正宗调味品公司的创始人和主席莫·西格尔最近就如何获得成功对一位记者说：“除非你有非常高的智商……喜欢你自己的产品的是有帮助的，我希望公司的全体员工都喜欢自己的产品。”

研究表明，有 46% 的百万富翁认定“热爱自己的事业或生意”是解释其经济成功的一个非常重要的因素。另有 40% 认定这一因素为重要因素。合计有 86% 的百万富翁相信，热爱自己的职业对于解释他们所取得的百万富翁的地位是有意义的。

第八节 有耐心的人无往而不胜

在商场上常常由于我们缺乏耐心，急着想要“得手”，结果把重要的优势，拱手让给愿意稍作等待的对手。

富兰克林说：“有耐心的人无往而不利。”

耐心需要特别的勇气，对一个理想或目标全然地投

第2课 潜 能◎

人，而且要不屈不挠，坚持到底。就像白朗宁所说：“有勇气改变你能够改变的，愿意接受你无法改变的，并且明智地判断你是否有能力改变。”因此，追求人生目标的决心愈坚定，你就愈有耐心克服阻碍。所谓的耐心，是指动态而非静态，主动而不是被动，是一种主导命运的积极力量，而不是向环境屈服。这种力量在我们的内心源源不尽，但必须严密地控制及引导，以一种几乎是不可思议的执着，投入既定的目标。

有了坚定的人生方向，可以提高你对于挫折的忍受力。你知道目标逐渐接近，这些只是暂时的耽搁。如果你积极地面对困难，问题就能迎刃而解。

耐心等待，等待机会，你就能在意想不到中获得成功。

机会是一种稍纵即逝的东西，而且机会的产生也并非易事，因此不可能每个人什么时候都有机会可抓。而机会还没有来临时，最好的办法就是：等待，等待，再等待。在等待中为机会的到来作好准备。一旦机会在你面前出现，千万别犹豫，抓住它，你就是成功者。

耐心等待是一个很不错的办法，但耐心等待绝不是什么也不做。在美国，许多企业家都深深地懂得它的重要性，他们都极富耐心。他们知道，等待会使他们取得意想不到的成功。

洛克菲勒就是这样一位有耐心的成功者，他以他特

⑥ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有的美国人的习性，等待着机会的出现，而一旦机会出现，他就会毫不犹豫地，迅速地抓住它，从而获得意想不到的成功。

在日本商人看来，一个有耐心的人会散发出成功的芳香，而一个没有耐心的人则只能充满失败的臭气。

日本商人将不耐烦看作是一个很严重的缺点，他们不喜欢缺乏耐心、不乐意注意长远效果的业务伙伴。但是大多数外国商人同日本商人初次打交道时，最容易犯的毛病就是缺乏耐心。

一次，一个美国贸易代表团在和日本商界人士洽谈时，由于对日本人转“呼拉圈”的游戏实在不感兴趣，所以要求日本商人赶快展开对实质性问题的探讨，结果日本商人的态度却是“沉默的微笑”。因为按照日本人的看法，必要的礼节是严防出现那种被人认为是粗鲁、侮辱或挫伤感情的行为，更何况公开显示出不满和急躁不仅是粗鲁无礼，而且是软弱无能的表现。所以，上述美国人的举动所造成的损失是难以弥补的。很有可能他们永远也无法同这些日本的商界同行建立任何积极的有意义的联系。

日本商人一般都十分喜欢打高尔夫球。他们懂得，打高尔夫球最基本的要求是弯腰低头，闭上嘴巴，两眼盯住球，然后抓住必要的时机挥棒击球。实际上，这也是他们与人交往时最常用的一种方式。因此，作为一名

第2课 潜 能

聪明的外国人，在这样的情形下应该尽量“主动出击”，让日本人先说，自己耐心地听，决不打断他。如果能够成为一名不厌其烦的听众，并辅以“是”、“对”、“当然”，那么，日本人会很自然地敬重你的礼貌、自制、谦恭的谈话艺术，并且一定会主动地征求你的意见。到这个时候，你才发言。如此下来，外国人可能会发现，最终取得的结果会令人满意而几乎出人意外。

日本商人做决定的过程迂回、反复曲折而漫长。如果你想和日本商人花两周时间签订一份合同，那么你必须或者应该在五周之前将草案寄到他们手中，日本商人将会感激你这样做，并认为你是有耐心的人，从而对你表示尊敬。因为，他们认为耐心是一种优秀品质。耐心使人成功。

如何培养耐心？很简单，只要你确定人生的目标，专注于你的目标，直到你充满旺盛的企图心，那么你所有的思想、行动及意念都会朝着那个方向前进。耐力是身体健康的一部分，不管发生了什么情况，你必须具有坚持把工作完成到底的能力。耐力是身体健康和精神饱满的一种象征，这也是你发展成为别人的领导者并赢得卓越的驾驭能力所必须的一种个人品质。实际上，忍耐力是与勇气紧密相关的，当事态真正遇到困难时你所必备的一种坚持到底的能力，是需要跑上几公里还得具有百米冲刺的能力。忍耐力也可以被认为是需要忍受疼痛、

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

疲劳、艰苦，并体现在体力上和精神上的持久力。

忍耐力是你在极其艰苦的精神和肉体的压力下长期从事卓有成效的工作能力，忍耐力是需要你长时间付出的额外努力。那是需要你大口呼吸的时刻，而且它也是一种你想具备卓越的驾驭人的能力所必须培养的重要的个人品质。

说实在的，有时你可能不需要在体力上像某些人在工作中表现出的那样富有耐力。然而，不管你是表现出也好，不表现出也好，那工作还是需要去坚持，不管你碰到什么障碍和困难，你都得把它成功地进行到底。

因为忍耐力对致富是那样的重要，所以为了发展你精神和肉体上的忍耐力，请按下面这五项指导原则去做：

(1) 不要沉湎于会降低你的身体和精神效率的活动。比如说，吸烟过多，如果不能武断地说会影响你的健康，至少也可以说会影响你呼吸系统的正常运行。科学研究证明吸烟的害处远远不止于呼吸系统。

饮酒过量也会降低你身体的忍耐力，饮酒过量会降低你清晰思考的能力，也会降低大脑发挥正常作用的能力，最终会导致体力和脑力的剧烈恶化，而且会越来越严重。几乎没有哪个喝酒过量的人会成为成功的管理人员或者赢得了高超的驾驭能力。事实上是，有不少已经获得了成功的执行人员由于嗜酒成癖，最后反受其害，从他们占据很高的领导或负责人的地位上跌落下来。

第2课 潜 能◎

当你身体的忍耐力、你的健康，乃至你的生活都失去常态的时候，你的大脑就不可能进行正常的思维和发挥正常的作用，不管这种失常是由于饮酒、吸毒，或者是由其他一些原因造成的。你不妨尝试一下，看看在你觉得身体不适之时，或者说喝了酒之后，能否做出一个正确而又及时的决策。

(2) 培养体育锻炼的习惯有助于增强你的体质。对于一个成天忙于怎样赚钱的人员，进行体育运动，似乎是最合适不过的了。不管是什么类型的体育锻炼，只要你能持之以恒，都会增强你的体质，而且运用超负荷的原则还可以增加你的忍耐力。

超负荷的原则早已被实践所证明，肌肉的发达与改善是根据你增加给肌肉的压力需要而定的，如果你期望不断地改善，随着能力的不断增加，给肌肉的这种压力需要也必须不断地增加。

(3) 学会一种你自己一个人能玩，到了老年时也能享受其乐趣的运动项目。垒球、网球、排球，虽然是美好的运动项目，但一个人没法玩，年纪大了也不便玩。可是，高尔夫球、保龄球、打猎、钓鱼，却是一些既能与其他人共同享受，又能自己单独享受的运动项目，健康的体魄是你谋取财富的第一个物质基础。

(4) 通过不断地强迫你自己去作一些紧张的脑力劳动来考验你的精神忍耐力。有时，当你疲劳至极，而且

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

你的精力也已到了殆尽的地步时，你还要强迫自己工作，这是惟一一条学会在极大压力下还能继续进行工作的方法。学会这个也得运用超负荷的原则。

(5) 以你最佳的体力和智力状态完成各项工作。这通常是对你的忍耐力的最好考验，这也是保持勇气、保持耐力的一种方法。

第九节 身体健康是经营者获得成功的“硬件”

赚钱可以说是人生中最大的快乐之一，它除了能够提供多数经营者主要的智力刺激和社会互动之外，还是许多经营者惟一能展露才能、竞争并获得掌声的标准。拼命赚钱除了可以带来名声之外，还可带来财富、权力及擢升。但是，如果你真的把每一分钟清醒的时间都用来赚钱，而完全忽略自己的健康，那将是得不偿失。因为，人不是那种只会干活不需要吃饭、睡觉和休息的机器。

强健的心理、情绪与精神，都来自健壮的身体，假如你想功成名就，第一步，就是要考虑健康问题。因此，当你能够出人头地之前，首先需要学习的一个简单而重要的课题，就是让你自己——你的体格——强壮的能力。因为只有一个人身体健壮的人，才能具有精明的脑子和旺

第2课 潜 能◎

盛的精力。没有好的身体，在这个物质世界上，什么也甭想实现。简单地说，身体健康是经营者获得成功的“硬件”，一个经营者成功的基础是身体健康。通过体育锻炼和良好的饮食，才能有聪明睿智的脑子。

可现代大多数人最容易犯的一个毛病，就是对于已经拥有的东西不怎么珍惜，而对于将要失去的却思想挽留，这一点在对待健康方面体现得最为明显。当一个经营者无病无灾时，他总觉得自己是“铁打”的机械人，可以不吃不喝一天干它 24 小时。这种情况多体现在年轻力壮正当年的经营者，因为年轻他们不懂得爱惜自己的身体，天天为赚钱而奔波，在商场里逐鹿争雄，总想着出人头地。不过，当年龄到了一定的岁数，精神和体力都会明显衰退。到了百病缠身时，经营者可能要花上大量的时间用来休养和无数的金钱进行治疗。其实，如果在年轻时就注意自己身体的保养，也可能用不了多少时间和金钱，你就会拥有一个强健的体魄。

虽然都市人的寿命在统计数字上看，确实是随着医疗条件的改善而有所延长，但是人的健康状况却并怎么如意。许多现代“文明病”随着超负荷的工作压力、食物的附加剂、空气污染、环境恶化等，而死死地“缠”住人类。

比如说，交通拥挤、工作场所的明争暗斗、没完没了的高速工作，都会令人情绪紧张和呼吸急促，造成种

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

种内分泌的失调，可能患上诸如便秘、痔疮等疾病，进而使人情绪不安和暴躁。据有关资料显示，很多病是与人的情绪有直接关系的，这些疾病包括糖尿病、忧郁症、关节炎、腰酸背痛、高血压、哮喘、头晕目眩、心律不齐、综合疲劳症等。

此外，空调是现代写字楼所必备设备，虽然在里面办公冬暖夏凉，悠哉悠哉，非常舒服，但是经常关起窗户，使办公室里的空气越来越差，而且复印机、传真机和电脑等现代办公设施造成的污染，使办公室里空气的正离子大量增加，疾病便会接踵而至。另外，从事生产场所那震天的机器轰鸣声，也会令人心跳加快和造成耳鸣，长期处于噪声严重超标的环境，人的听觉会大大下降；工业区所散布的废气和尘埃，常常会引起呼吸道疾病。

到了生病时，人们一般都会下意识地去医院，但是许多经营者看病经常是属于“穷应付”，病情稍稍有点缓解就认为已经痊愈，而重新投入到给你带来疾病的环境和工作之中。如此周而复始地恶性循环，最后实在坚持不住了，也失去了宝贵的治疗时机。对于疾病与健康，一般人最容易犯的毛病还有一个“侥幸”心理，总觉得没什么大不了的，小毛病一桩，坚持一下就过去了。这是最不可取的想法。

其实，健康就是财富，经营者千万不要为了追求身

第2课 潜 能◎

外的财富而忽略了自己最大的“财富”——健康。做人除了要懂得给自己“减压”之外，及时进行适当的治疗和注意日常健康，也非常重要。食物方面，经营者不妨多选取一些新鲜的东西，不含添加剂和色素者为佳。像罐头、方便面、饮料、巧克力等，都不会给人带来健康的身体和需要的营养，经营者尽量少用或不用。

只要合理安排，注意健康与你的生意丝毫不会产生矛盾，有时一个微小的举动或者一个很简单的改进，都会令你享受到健康的快乐。比如，在办公场所加装一部空气净化器，可以通过改善办公室的空气质量，来改善员工和你自己的健康状况，进而提高工作效率，小小投资却能起到非常大的效果，何乐而不为呢？当疲惫不堪时，与其勉强苦苦地硬撑着在那里工作，何不稍稍休息一下，然后再以充沛的精力投入工作，你会发现这样做之后工作效率可能更高。此外，做好计划，拒绝“瞎忙”，也是非常重要的。许多经营者只所以每天忙忙碌碌没个闲，除了商场的竞争激烈外，很多情况是他们自己没有计划好，可以说整天都在“瞎忙”。在1997年《财富》杂志中一篇讨论经营者工作过度的文章里，作者的结论是：华尔街80%的活动都是“瞎忙”：累赘的电话会谈、不必要的约会、收拾好再摊开那两只鼓鼓的公文包。生活中，人们总是对经营者忙碌所达到的效率漠不关心，但其实效率比他们所花费在生意上的时数远为重要。

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十节 学会对付经济风险

本杰明先生曾为他的孩子们支付了全部的学费。他的女儿和儿子都是上私立小学和中学，后来又上了有名望的私立大学、医学院和研究生院。本杰明先生为他们支付了全部的费用——住宿费、伙食费、学费、书费以及有关的费用。本杰明先生怎么有这么大的本事能承担这么巨大的学费开支？他是一位高工资的医生，还是一位大公司的总经理？实际上，本杰明先生退休前是一位校车司机，校车司机的收入并不足以送他的孩子去私立大学、医学院和研究生院。虽然他很节俭，但仅靠节俭也并不意味着足以支付6位数的学费。

本杰明先生发现他的孩子们从小就非常聪明。他想让他们每一个人都接受最好的教育，于是，他经常担心他的低投资无法承受那笔教育费用。后来，本杰明先生开始了一项“自我改善”的读书计划，而中心内容就是关于投资。

当校车司机有其好的一面，它每天都给本杰明先生带来了好几个小时的空闲。他的司机同伴常常把这些时间用于睡觉、看报和杂志、喝咖啡或聊天。本杰明先生则更明智地利用这些空闲。他学习了各种类型的投资。在他开始自学之初，他发现公司的债券、银行储蓄、国

第2课 潜能◎

库券、市政债券、股票、贵金属和房地产具有长期的投资回报。

于是，本杰明先生认为，若不考虑通货膨胀及税费，只有股票能给投资者以实实在在的回报。然而，她母亲却一直对他说别投资股票市场。她亲身经历了1929年股票市场的大跳水。但本杰明先生还是认为，即使把1929年的股票大跳水算在内，从长期看，投资股票的收益仍然要超出其他所有投资。

本杰明先生后来成了股票市场中的热心投资者。他和他的妻子的每一笔余钱都被用于股票投资，但不是随便投资任何股票。本杰明先生花了许多空余时间研究某些上市公司及其股票走势。几年后，他成了股票投资的专家。

本杰明先生的“自我改善”的读书与投资研究取得了很大的成果：到他最近退休时，这位从前的校车司机已有超过300万美元的净资产。记住，这是他送他的孩子们去美国最好最昂贵的学校后还剩余的300万美元。

关键是什么呢？本杰明先生因为有胆量才成为经济上独立自主的人。这就是有胆量投资股票市场。股票市场涨涨跌跌，谁也不能保证！有一些人往往是在股票上涨到最后的阶段才入市，而且又早早出局，因而损失了许多钱。而本杰明先生总是做长线。他以自己学来的知识抑制住恐惧。本杰明先生买进一支股票后，很少会在

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

10年中就卖出。无论是涨、是跌，他都坚守不动。他也常常有恐惧或担心，但是，用积极的心态克服恐惧是在美国成为富翁的一块基石。

投资上市公司的股票，投资自己的生意，都需要有胆量；但是，当公众的情绪充满了担心和恐慌时，坚持自己的投资往往更需要胆量。没有胆量，本杰明先生的孩子今天也就不可能成为医生。

胆量在成为一代百万富翁的过程中起着至关重要的作用。几乎所有白手起家的百万富翁都有这种胆量，因为增加财富要求他们冒风险，包括冒经济风险，那就需要有胆量。百万富翁的主要特征之一是他们通常拥有自己的生意，并亲自管理。所以，他们要有胆量为自己打工，要有胆量投资自己的生意。大多数人都认为，这些都包含着高风险，而风险就意味着会给人带来恐惧与危险。

另一方面，在他们投资自己生意之外，他们还拥有股份公司的股份。作为一个股票投资者，也有某些风险——必须有胆量在毫无担保的情况下进行投资。要有胆量面对股票市场的下跌而不惊慌。那些胆量小的人往往是在股票市场上涨到最后才投资，并且在刚刚下跌时就被淘汰出局了。

那些担任公司资深总经理的百万富翁也需要有胆量。否则，他们决不会被推到资深的位置。他们必须冒某些

第2课 潜能①

风险才能取得成功。比如他们新引进的生产线不能提高生产效率，那会怎么样呢？相反，如果这条生产线打破了以往所有的销售纪录，那又会怎么样呢？

一个人的收入越高，他如果是一位白手起家的业主或自由职业者、公司的资深总经理、专业销售或者是销售中介，他的收入可能很高。但是这些职业，没有一个能保证有一份稳定的收入，所以，许多人不愿意干这些职业，去冒经济风险。对许多人来说，行情的下跌充满了危险，他们宁可找一份有固定薪水的安稳可靠的工作。

那些有可能成为第二代百万富翁的人为什么今天也愿意冒风险呢？在他们看来，承担经济风险是成为经济上独立自主的人所必需的。他们相信，成为经济上独立自主的人所带来的好处与增加财富所冒的风险相比，是非常值得的。但是，目前许多财商不足的人还是不愿意拥有自己的生意，为自己打工，投资股票市场，甚至不愿意干那些会令人担心而引发强烈情绪的有刺激的工作。对经济失败的担心是不容易克服的——那就是当今为什么很少有人愿意为自己打工的原因。他们整天想着“如果是，会怎么样？”“如果我是一个为自己打工的人，若产品没有销售出去，会怎么样呢？如果我的生意和资本流进了下水道，会怎么样呢？如果我无法养家，会怎么样呢？如果我的朋友、亲戚和邻居看到我的生意失败了，又会怎么样呢？”

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

失败的风险总是存在着的。但是，高财商的百万富翁们学会了对付经济风险的办法，并最终控制住自己的恐惧。对于为他人打工安稳可靠的说法，高财商者有不同的见解：

(1) 为他人打工实际上会让你冒更大的风险。你的命运控制在别人的手里。除了收入少以外，你还没有机会学习如何作决定；如果你为自己打工，你就可以自主地作决定。

(2) 为他人打工，你绝不可能建立起你自己的客户圈，你不能做你自己最喜欢做的事，不可能成为成功者，成为富翁……你只是做雇主所最喜欢做的事。

你想成为一代富翁吗？如果想，那么你就必须培养胆量，以克服你对经济失败的恐惧。你应当在你的一生中注重培养这种胆量。这种事说起来容易，但对一般的人来说，自觉地培养自己的胆量是有困难的。

当今很少人能在经济上独立自主，原因就在于他们的头脑里有许多负面的障碍。事实上，成为富翁是一场智力游戏。百万富翁们经常对自己说，成为经济上独立自主的人具有很多好处。他们经常告诉自己，不冒一些风险就难以有所成就。

在你成为一位百万富翁之前，你必须学会这样的思考。你必须学会如何不断地激励自己用胆量去克服恐惧。在对你的事业、生意、投资等作出重大决定时会出现恐

第2课 潜 能◎

惧，它是成为经济上成功者的过程中所不可避免的。那些为自己打工的人，或对某些不能肯定有回报的领域进行投资的那些人，尤其是这样。

有些人认为，成功者总是相信自己，一刻也没动摇过。事实并非如此，世界上不存在任何一个不曾恐惧和担心的人。然而，当高财商者遭遇恐惧时，他们能够克服这种情绪。成功者知道如何战胜恐惧和担心，其首要的方法之一是唤起自身中内在的自信和对自已能力的信任。

你必须在经济成功每上一步台阶时有更高级别的胆量。对那些没有财产继承的人来说，如果不去冒越来越大的经济风险，几乎很少能成为千万富翁。随着风险越来越大，你也需要有越来越大的胆量，这并不等于就没有恐惧；没有恐惧就没有胆量，就没有经济上的成功。百万富翁与其他任何人一样，决不可能永远地战胜恐惧与担心。关键的问题是，经济上的成功者能不断地建立起自信和对自已的信任，因而才能在经济上获得一个接一个的成功。同时，随着不断地成功，自信也不断地跃上新的台阶。

人们能够学会控制自己的恐惧、培养自己的胆量吗？他们能够学会在突然遭遇危急时而不惊慌失措吗？如果能，那又应该从什么地方开始学起？

通过对美国 733 位百万富翁的调查，有人总结了如

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

下经验：

(1) 努力工作。

(2) 制定计划，精心组织对付大问题，认真准备，关注重要问题。

(3) 果断行事，直接行动解决问题，比竞争做得更好、考虑更周到、更顽强。

(4) 正面思考。相信自己，想象成功，抵制恐惧，战胜恐惧，用正面想法抵消负面想法。

(5) 心理控制。决不回忆过去的失误，决不让恐惧占据头脑，相信自己有好“运气”。

(6) 寻求良师益友的帮助。请名人指点，请教专家、持证会计师或律师，与可信赖的朋友共同分担，与配偶共同分担。

(7) 锻炼心态。经常锻炼，以体育运动培养顽强意志。

第十一节 细心地选择有利于充分发挥自己潜能的事业

1. 源于对事业的爱

业主类型的百万富翁在全部百万富翁中占了最大的比例。但是，美国多数业主并非都是百万富翁，而且许多业主在有生之年也不可能成为百万富翁。显然，拥有

第2课 潜能②

自己的生意并无法绝对保证能成为富翁，但是，业主通过细心地选择自己的职业能够增加成功的可能性。

理查德先生在明智地选择职业方面是一个很好的实例。理查德先生生活在中上层的家庭，进过预备学校，他的前18年住在纽约大都市的一个漂亮的居住小区。理查德先生每年的收入超过70万美元，可以算是一个富翁，一个资产型富翁。他在每年所实现的收入中，每一美元就有超过20美元的净资产。每周工作日的早晨，他5点35分起床，面带笑容，并且很快就投入工作。

在解释自己的工作态度时，理查德说：“我没有经济上的担忧……我一心只想着去工作……我要去实现我的生意目标，这非常重要。我没有财力上的问题。我不像有些老板，住着昂贵的房子，银行里又没有钱……他有财力上的担心。而且，我每天都很想去公司，我想做这个，又想做那个。我就是凭着这个动力去工作……就是想把工作做好。”

他长期不停地工作，每天早晨早早起床，其背后的动力是什么呢？理查德先生的动力与大多数经济成功者的动力是一样的。他们的财富越多，他们就越有可能说：“我的成功直接源于我对自己的事业或生意的热爱。”

高财商者懂得：如果你喜欢，绝对地喜欢你所做的，你成功的机会就越大。

然而，对一桩事业，往往并非第一眼就会喜爱上。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

研究显示，仅 55% 的百万富翁声称自己最初是由于喜欢而选择了他们的职业，但有超过 80% 的百万富翁认定热爱自己的事业或生意是解释其经济成功的重要因素。并非所有的百万富翁都始终认为，他们所选择的职业能为他们带来巨大的利润。但是，66% 的百万富翁认为，他们最初选择职业是由于它会带来经济上独立的机会。58% 的百万富翁指出，选择职业的重要因素是该职业具有“巨大的利润或收入潜力”。

2. 找到自尊，充分发挥自己的能力

像理查德先生这样的业主和创业者对利润和收入尤为敏感。他们寻找那些最终能使他们成为富翁、成为经济上独立自主者的生意机会。他们与一般的百万富翁要求职业能给予他们很高的自尊略有不同。但还是有大多数业主认定，能给予很高的自尊是他们选择职业的重要因素。与此形成鲜明对照的是，有 83% 的百万富翁医生选择职业是因为该职业能提高他们的自尊。

尽管有三分之二的百万富翁会说，“具有经济独立的机会”是选择职业的重要因素，但是，当他们成为富翁后，并没有多少人会退休。理查德先生现在已经是一个非常大的富翁，但他仍然热爱着他的事业。即使再过 20 年，他也有足够的钱使他及家人活得舒舒服服，但他仍然黎明即起，每天辛勤工作。他只是想把他的生意做得越来越好。

第2课 潜能⑥

理查德先生早在几年前就已实现了他的经济目标，但他现在仍然热爱着他的生意。那就是为什么像理查德先生那样的人很少会挣足了钱、早早卖掉自己的生意并退休享受的原因。当然，还有比热爱自己的工作更重要的原因。80%以上的百万富翁生成选择职业是因为：“我的工作或事业能让我充分发挥自己的能力和才干。”

大多数人不可能真正地这样说。因为他们找工作在太多的情况下是别人给予的。这只是一份工作，而不是一件自己喜爱做的事。

第十二节 选择为自己打工

高财商的百万富翁之所以能够做到那么高的水平，原因是他们热爱自己的事业。当然，靠销售赚取利润的工作也需要运用一个人的全部才智。

对自己工作的热爱使得一个人能够以一个很高的水平发展自己。事实上，对自己职业的热爱与净资产的水平之间有一种直接的正比例关系。如果你喜欢你的职业，这就非常可能将其变成为财富。注入到一个人的职业中去的能力和动力会产生出不可思议的积极效果。

美国一位推销地毯的沃伦先生这样对自己说：“我喜欢地毯生意。我最喜欢的是……能够自由地在路上走，并与人交往……这是我所能想像的最宽松的职业。它们

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有巨大的商贸前景。毛毯生意的确是一个包含乐趣的生意。我推销地毯，而这项工作的真正意义超出了推销，它是娱乐和与公众交往。”

把推销、娱乐和与公众联系看作是自己所喜欢的事。沃伦先生是最大地毯买家的主要生意伙伴。在这个角色中，他很快活，并高高地骑在所谓经济的大马上。因而他的收入花得多，防备性的积蓄少。

沃伦先生，这位年轻且高收入的奇迹创造者，认为自己是战无不胜的。他是这个行业一流的销售经理，他的公司要靠他不断地搞到几百万美元的协议。他白天与晚上、平时与周末不停地销售，根本没有时间考虑他的收入应当积蓄多少、投资多少。他是最终消费者，大把大把地在那些不会再产生价值的产品和服务上花钱。他喜欢花大笔钱买高档房子，当然，还有奢侈的家具摆设。

一天早上，沃伦先生被传唤到他的经理办公室。他出乎意料地被告知，他的公司已被卖了。更糟糕的是，买家没有兴趣要沃伦先生继续当销售经理。是的，顷刻之间，他的美梦消失了。工作的失去招来了许多他曾经压制的鬼魂——早年家庭悲惨生活的那些记忆全都历历再现。同样可怕的是，沃伦先生还想起大学时所得的那些D等和F等。这么可怕的成绩，谁还会雇用他呢？

失败是成功之母。沃伦先生的创伤反而为他成为拥有自己生意的百万富翁铺设了道路。

第2课 潜能◎

后来沃伦先生回忆说：“我本不想选择为自己打工。我是被迫这样干的。我曾为之干活的公司……被卖了……我被解雇了……因为我是公司薪水最高的人，所以我失去了工作，……我要到哪里去找工作呢？由于我一直是干高收入的工作，所以我不合适被雇用……加上我又不是大学毕业生。”

沃伦先生接到那个坏消息之后不一会儿，他被告知要把他最近买的车归还给公司。于是，他走到那辆车边，坐在车上，想着它的不幸。沃伦坐在那儿，大哭起来……真是可怕。

不久之后，一家地毯制造公司的老板兼总经理给沃伦先生打来一个电话。这位总经理已经得知他失业的消息。他声称他知道沃伦先生具有销售地毯的非凡能力，尽管他目前还没有一个能雇用沃伦先生的职位，但他提出一个解决办法。他建议沃伦先生办一个销售中心，沃伦先生采纳了他的建议。

这并不是一个容易的过渡。他需要做大量艰苦的工作和过一种非常简朴的生活，它还意味着沃伦先生必须放弃在纽约工作和生活。最主要的变化是从国际大都市纽约搬到美国地毯之乡佐治亚达尔顿。但他还是这样做了。

当时，沃伦先生惟一明智的选择是开办自己的生意，因为只有这样，沃伦先生才能挣到像在当公司销售主管

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

时所挣到的那么多钱。他相信，在美国没有一家公司能给他那么高水平的收入。

“……从头开始，我做起了自己的生意。它不需要那么多的钱，从 0 到 3 000 万美元的资金都可以。在地毯业，自己做生意是一件大好事。”

今天，沃伦先生仍然在努力工作，但干的是另一种不同的工作。他用很多时间计划和管理他的投资。他再也不会视他在经济上的成功为理所当然的了。他一刻也不会忘记，他曾作为一个年轻的主管有许多钱而后来又丢光了的那个样子。

按照沃伦所说，那个用以重建自己经济地位的七年是“绝对的曲折……真是可怕”。这段经历直至今天仍然是一个强大的推动力。他有一个“可怕的担心”，担心有朝一日会从头再来一遍。

然而，他的确有自信，相信他总是能战胜他的所有竞争对手。这种自信与他对贫穷的担心一起促使他进入一个创业者的环境。他相信，“我不适合被雇用……不可能找到工作。于是，在他的心目中，为自己打工是他最后的希望。

大多数成为一代富翁的人没有选择——他们是不得不在经济上独立自主的。许多人知道，受雇于人必须忍气吞声。沃伦先生的目标是通过增加财富成为一个经济上不受人束缚的人。他的净资产是他防止贫穷的主要手

第2课 潜能①

段。他的创业努力增加了他的财富，也在七年的生活中形成了一种节俭、简洁的生活方式。

沃伦的目标是在经济上获得成功。他只能自己做生意，去冒风险，从而增加财富。如果他还有其他出路，他绝对不会那么拼命，也不可能成为真正的富翁。

第十三节 有志独立创业的人应该在事前做好准备

对大多数人来说，即使有为自己打工成为业主的想法，也会因为他们把这种行为看作有危险而产生相当大的恐惧感。当一个为自己打工的业主确实冒着极大的经济风险。

在美国人当中只有很少比例的百万富翁，其原因之一，只有 18%家庭的家长是为自己打工的业主或自由职业者。作为自由创业经济的中心，美国为什么只有这么少的业主呢？

有人曾经专门请教过几百个非常聪明、受过良好教育、工作努力的中层管理雇员：“你为什么不出去自己开办一家企业呢？你为什么不去找一份与你的成就相称的工作呢？”

大多数回答者承认，他们也问过自己同样的问题。他们为什么一直愿意当一个拿工资的雇员呢？一个主要

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的原因是，他们以为有胆量就是没有恐惧感。大多数人相信，他们缺乏胆量，他们希望在冒潜在的经济风险为自己打工时不会感觉到危险和恐惧。

实际上，他们错了，从来没有一位为自己打工的成功业主会完全没有恐惧。为自己打工的成功业主是如何看待胆量的呢？他们认为：“胆量是面对恐惧的积极的精神活动。所以，创业者的真正含义在于不顾恐惧、凭着胆量一直做下去。成功的创业者敢于面对和克服恐惧。”

另有一种错误观点认为，胆量像财富一样，通常是继承下来的。这是不正确的。许多百万富翁证实，他们能够不断地发展、培养和增强他们的胆量，直到他们 40 岁甚至 50 岁。

当然，要想“为自己打工”，仅仅有胆量是远远不够的，还必须对收入和支出进行准确的预算。现实生活中，并不是所有的创业者都具备这种准确预算的能力。比如，人们往往忽视需要多长时间才能将钞票拿到手。因为你已经获得 10 万美元的进项，可是这并不意味着这 10 万美元已经躺在银行里。实际上，这笔钱也许会被分成四次分期付款给你，除非你已有了其他收入，或将你的日常费用降到零。因此，在创业之初，高财商者会充分考虑以下几个方面：

(1) 要拥有稳定的业务。有位经理说，一项稳定的业务可能会带来 10 笔交易，而 10 笔交易却构不成一项稳

第2课 潜 能①

定的业务。做为投资银行的总经理，他时刻不忘本公司巨大的贸易活动是稳定的业务，而能够取得高额利润的贴现票证的活动是交易。

有很多可称为“一锤子买卖”的机会，它们可使你在短期内赚到很多钱。但一旦没有了这种一锤子买卖，你是否拥有核心业务来维持公司的流动资金，来支付大家的工资？

(2) 做一个英雄还是成功者。最近一次调查显示美国 41 万个百万富翁中，78% 的人年龄超过 50 岁，他们的财富都是通过连续二三十年每周 7 天埋头于相对枯燥的工作中获得的。

这个统计数字告诉我们：每当一个“英雄”创办了一个航空公司，一个计算机公司，或者一个巧克力饼干公司，同时就有成千上万个“成功者”，在新闻机构没有注意到的岗位上，默默无闻地干着同样出色的工作。

(3) 利润对你有多重要

钞票是很重要的，很多人创办企业，目的就是挣更多的钱，使自己和家庭过上更舒适的生活。在困难阶段，这一点他们很满意，他们幻想着如何打下基础，将来如何投资，建立起自己的公司。此时，他们并未考虑如何获取最高的利润。最后，利润变得重要起来，因为你需要做广告，需要付银行费用，需要留住雇员……

必须强调，一个具备高财商的现代人并不是为了勉

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

强糊口才创事业的。

大多数人都想脱离工薪阶层的行列，陆续选择独立创业的途径。其中有的收入比其在工薪阶层时增加四倍，有的感觉独立创业比较能够发挥自己的能力和能力，总之，独立经营的好处非常多。

可是，独立的风险度要比想象中高，而独立创业失败的人要比成功的人多，这是事实。虽然独立创业的人一定要有冒险精神，不过许多人还是赞成危险率很高的独立方法。

有志独立创业的人，应该在事前作好充分的心理准备，省察自己成功的目标是什么？万一遭遇挫折，我该如何做？倘若无法回答这些问题还仍一味的梦想赚钱，那么他肯定无法成功独立创业的。

成功的途径虽然很多，但我们应能紧紧的把握成功的要领，检视自己的才能，然后才全神贯注去独立创业。

观察我们的四周你会发现，身怀一种艺能的人很多，但同时拥有两种或三种艺能的人却不多见。不过我们可以预知，今后的时代，身兼两艺、三艺的人将胜过只有一艺在身的人。仅仅受益于金融领域或保险领域的工薪阶层，将会慢慢被时代所淘汰。

为了具备多种技能，我们必须接受各种职业的锻炼。为了适应将来时代的潮流，我们应该想办法把自己所拥有的技能推销出去，这样才能从激烈的竞争中脱颖而出，

第2课 潜能◎

同时增加自己的身价。

独立创业时，不单应该具备多种技能和推销技术，而且还须研究经营的方法。

现在是“全体总经营的时代”，不管你具有多么卓绝的能力和技术，假使不能与优秀的员工互相合作，你的营业额是不会增加的；如果你没有慧眼，不能知人善用，或者网罗一流的员工，尽管你有各种资格和丰富的经验、技术，也是枉然。经营技术在当今的时代，担任着非常重要的角色，今后的时代，是一个掌握经营艺术、有头脑、有眼光、有魂力的人的时代。只有这样的人，才会独立创业成功，才能成为一名出色的经营者。

第十四节 迈出成功的第一步

树立了自己为自己打工创业的念头，就等于你已经成功地迈出了第一步，因为你已经有了要为奋斗的目标。这里提醒你必须还要牢记四件重要的事，即：

(1) 写下你的赢利目标，即要实现的利润增长，当你书写时，你的思维活动会自然地使目标在你的记忆中产生一种不可磨灭的印象，更加刺激你实现它的决心

(2) 给你自己确定时限，安排达到目标的时间。这一点的重要性在于不让你自我放松、自我松懈，激励你不断向目标迈进。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

(3) 把你的目标订得高一些。达到目标的难易程度与你付出的努力之间有着直接的关系。一般说来，你把你的主要目标订得愈高，你为达到这个目标的努力也就要愈集中，你实现目标的可能性也就愈大。

(4) 不断进取。树立人生更高的目标，不断地向自己提出更高的要求。因为很明显的事实是：更高的目标将激励人们奋起战斗。

目标确定以后，你就可以按部就班地一步步走下去了。但最重要的是迈出第一步。

美国成功学大师克里曼·斯通用自身的经历，讲述了迈出第一步的重要性。

前几年4月的一个晚上，斯通在墨西哥城访问弗兰克和克劳迪娅夫妇。克劳迪娅谈到：“我盼望我们在加丁区能够有一所房子。”（加丁区是这个美丽的城市中最令人向往的地方）

斯通问：“你们为什么还没有呢？”

弗兰克哭了，答道：“我们没有这笔钱。”

斯通说：“如果你知道你想要什么，穷有什么关系呢？”

弗兰克没有回答。

斯通又提出一个问题：“顺便说一下，你是否读过一本激励人的励志书，例如《思考致富》、《积极思考的力量》、《你的内在力量》、《信心的魔力》等？”

第2课 潜 能①

他们回答：“没有。”

于是斯通就告诉他们一些人的经历：这些人知道他们想要什么，读了一些励志书，听从书中的意见，然后就行动。迈出第一步后，他们继续坚持努力，最终获得了他们所追求的东西。

斯通还告诉弗兰克夫妇几年前他自己的条件：用首次付款为 1500 美元的分期付款，购买了一所价值 120 万美元的新房子以及如何按期付清了房款。斯通送给了他们一本他所推荐的书。

弗兰克和克劳迪娅下定了决心。

当年的 12 月，当斯通正在家中休息时，接到了克劳迪娅打来的电话。她说：“我们刚从墨西哥城来到美国，弗兰克和我所要做的第一件事就是感谢你。”

斯通感到诧异：“感谢我，为什么？”

“我们感谢你，因为我们在加丁区买了一所新房子。”

几天后在请斯通吃饭时，克劳迪娅解释说：“在一个星期六的傍晚，弗兰克和我正在家里休息，有几位从美国来的朋友打电话来，要我们用汽车把他们送到加丁区去。恰好那个时候我们都相当疲乏了，弗兰克正准备拒绝时，书上的一句话闪现于他心中：‘迈出第一步’。于是我们用汽车送到了那里，当我们用汽车送他们通过这人造的天堂时，我们看见了自己梦寐以求的房子——甚至还有我们所渴望的游泳池。我们买了它。”

② 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

弗兰克说：“你可能很想知道：虽然这个房产的价值超过 50 万比索，而我们的存款只有 5 千比索，但我们住在加丁区新居的费用比住在旧居的费用还要少些。”

“这是为什么呢？”

“因为我们买了两套房间，它们在财产上相当于一所房子。我们将其中的一套租了出去，那套房间的租金足以偿付整个房产的分期付款。”

这个故事并不十分惊人，一个家庭买了两套房间，出租一套房间，自住另一套房间，这是很普通的事情。使人感到吃惊的乃是一个没有经验的人只要弄懂并应用某些成功原则，然后付诸行动——迈出第一步，他就能轻易地得到他所想要的东西。

第十五节 放眼未来，提高预见力

要想成为一名高财商的成功者，你必须唤醒你心中和身上“酣睡”的力量。我们中间的大多数人都具有大量的潜在能力，但这种潜能却在酣睡蛰伏。只要一旦把它唤醒，就会做出许多神奇的事情。因此，在任何情况之下，我们要努力投入能唤醒我们的志气，刺激我们发展的道路。我们的生命是闪闪发光，抑或是暗淡无色，往往决定于我们是否这么做。

1. 没有远见成不了大事

“没有好的眼睛看不清楚，没有远见成不了大事”，

第2课 潜 能①

一位哲人曾这样说，成大事者往往是那些有远见的人。

没有远见的人只看得到眼前的、摸得着的、手边的东西，而有远见的人心中装着整个世界。远见与人的职业、身份、地位无关。世界上最穷的人并非是身无分文者，而是没有远见的人。凯瑟琳·罗甘说过：“远见告诉我们可能会得到什么东西。远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样，我们就拥有了无可衡量的永恒价值。”远见所带来的巨大利益，可以打开不可思议的机会之门。人越有远见，就越有潜能，越能成事。

远见的作用常有以下几点：

(1) 远见使工作轻松愉快。成就令人生更有乐趣。当你努力干，把工作做好时，没有任何东西比这种感觉更愉快。它给予你成就感。当你所取得的小小成绩为更大的目标服务时——譬如使一个远见成为现实就更令人激动了。每一项任务都成了一幅更加美妙的远景的组成部分。

(2) 远见给工作增添价值。当我们的工作是实现远见的一部分时，每一项任务也都会因此而具有价值。哪怕是最单调的任务也会给你满足感，因为你已经看到更大的目标正在实现。

关于这个道理，有一个故事。有三个砌砖工人正在

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

休息的时候，一个人走过去问他们其中的一个：“你在干什么？”工人回答：“我在为拿工资而工作。”他又问了第二个工人同样的问题，那人回答说：“我在砌砖。”但当他问第三个工人时，他热情洋溢地回答道：“我在建座教堂！”三个工人在做同样的工作，但只有第三个受到了远见的指引。他看到了将来的宏图，宏图给他的工作带来了价值。

(3) 远见能预见你的未来。缺乏远见的人可能会被等待着他们的未来弄得目瞪口呆。措手不及的变化常常让他们不知该如何对待变故。人生中充满了机会，但缺乏远见的人往往不能抓住这些机会。

2. 制定实现远见的战略

要把自己的远见变为现实，需要我们付出努力，制定一套实现远见的战略，以下是一些指导原则：

(1) 确定你的远见。如果你想成功，就必须确定你的人生的远见。你的远见不能由别人给你，如果那不是你自己的远见，你就不会有实现它的冲动和决心。这远见必须以你的才能、梦想、希望与激情为基础。远见是了不起的东西，它还会对别人产生积极的影响，特别是当一个人的远见与他生活的目的不谋而合时。

(2) 考察一下你现时的生活。将你自己的远见变成现实不是一蹴而就的事，这是一个过程，跟一次旅行十分相似。在你决定出去旅行之后，首先要做的事情之一，

第2课 潜能①

就是决定出发点。没有这个出发点，就不可能规划旅行路线和目的地。

考察现时生活的另一个目的是规划行程估计自己的“费用”。通常来说，你离自己的远见越远，所花的时间就越多，代价就越大，实现自己的远见是要付出牺牲的。

(3) 为大远见放弃小选择。所有梦想都是有代价的。为了实现你的远见，就要作出牺牲，其中一个涉及到你其他的选择，你就必须有所取舍。你不可能一面追求你的梦想，一面保留着你其他的种种选择。美国人不认同这一观点，主要由于美国文化很强调选择的自由。他们认为多种选择是好事，可以提供不同的机会。但对于想取得成功的人，他必须放弃种种小选择来交换那个惟一的梦想。

这种情形很像一个人来到了岔路口，面临着几条不同的道路。他可以选择其中的一条到达目的地，也可以一条也不选，但这样的话他永远也不可能到达目的地。

(4) 寻找实现理想的每条可能途径。为了实现理想，你必须不停地寻找一切对你有帮助的人和物。要乐于尝试新事物，到处寻找好主意，要善于观察。在其他领域或其他人那里效果很好的主意，在你这里也可能有用。全神贯注于你自己的理想，但对哪条路才能实现理想，则应抱灵活的态度。实现理想要有创造精神。如果我们对新观念关上大门，就不可能有创新。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

远见给人创造性的火花，使人可能取得成就。成功人士都是这样取得成功的。奥运金牌得主不能只靠运动技术，还要靠远见的巨大推动力。商界巨子也一样。远见就是推动人们前进的梦想，随着这梦想的实现，你会明白成功的要素是什么。没有远见，人生就没有瞄准和射击的目标，就没有更崇高的使命能给你目的与希望。当你有远大理想时，你才会创造出伟大成就。

第十六节 让高涨的热情助你成功

爱默生说：“缺乏热诚，难以成大事。”热诚并非与生俱来，而是后天的特质。

松下幸之助常常对处在各个岗位上的负责人这样讲：“在你的部门，有种类繁多的工作。那么多的工作，即使你是部长，你也不可能是神仙，不可能什么都会做。甚至有时候就某一项工作来说，你的部下更有才能；在别的什么方面，他比你更了不起。所以，你作为负责人、领导者，不是每个方面或在专业技术上都能指导的。然而，由于你处在领导的地位上，你还必须领导，必须管理。在这种情况下，什么是重要的？那就是对你所在部门的经营要比谁都更有热心，不能亚于任何人。知识、才能不及别人是可以的，因为优秀的人才很多。不及人家是常有的事，但是，做好几项工作的热情你应该是最

第2课 潜能◎

高的。这样大家就会行动起来。如果不具备这一点，做部长就不合格了。”

“作为位居他人之上的指导者，我认为其中最重要的一点就是热情。当然，作为位居他人之上的人，如果一切都优于他人的话，不用说这是无可挑剔的。既有知识，又有本领，还有才能，且人格又好的人这当然是最理想的，但是实际上这种一切都很出众的人大概还不会有。就拿我本身来看，在其他方面也都像我说的那样，学问啦，知识啦，都没有多少，在这一点上不但说不上最高，倒可以说是处在最低的状态，再加上身体不好，在这一点上差不多劣于所有部下。不管怎样，作为社长和会长，位居大多数人之上，我对事业上的热情不亚于任何人，能够让每一个人都发挥出所具有的力量，所以我能够长期胜任重要职务。我常常想经营这家商店、这家公司，自己一定要比任何人都有热情，这一点是重要的事。正因为我有这种热情，社员们也就产生‘他像父亲那样热心于公司，我们又有什么理由不好好干’的情绪。然而，即使有智慧、才华上远远优于他人的首脑在经营商店、公司时没有热情，那么在其手下的人们恐怕就很难产生‘在这个人的领导下使劲干’的情绪。这一来，难得的智慧和才华也就完全等于零了。还是这样，在其他方面哪怕什么也不具备，但是对于经营的热情必须要保持。如若这样，即使自己什么也没有，部下也会有智慧的出智

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

慧，有力量的出力量，有才华的出才华，各自都会给与合作。”

“特别是最近，公司在飞速地进步，技术上的事可谓日新月异，还不断地有一些新的难题产生出来，就经营而言，大量使用电子计算机等进行复杂的分析已成为必需。对于我来说，不是轻而易举就能理解这种高超的问题的，在某种程度上讲，甚至完全不懂也是实际情况。不仅是我，一般的人要明确地了解那些专业性的东西也是十分困难的。这样一来，一方面站在他人之上开展工作是非常不可靠的。但我觉得没有担心的必要，因为有通晓各专业的人，大家都会去做。所以，可以说只掌握一知半解的知识没关系，而需要担心的是再三强调的，自己是否有经营公司和干工作的热情。如果没有这种热情，人们就会各自离去，即使不离去，我想他们为公司，为工作耐心地提供自己的聪明才智的情绪也会渐渐地淡薄下来。如果出现那种情况就糟了，所以，负责人、领导者必须经常地自问自答这些问题。如果是十个人的科长，在这十个人中自己是否最有热情？如果是百人的部长，或者是一万人的大公司的总经理，在这百人当中或者万人当中，自己对经营方面的热情是不是最高的？如果你自信是最高，那么你表面上哪怕像玩一样，也可以充分发挥大家的作用，而完全尽到责任。但是，如果对这个问题总是含含糊糊的话，那么，你还必须去培

第2课 潜 能①

养这种热情。如果缺乏热情，认真地说，这个人恐怕就不能不离开负责人的地位了。”

那么该怎样培养自己的热情呢？

(1) 订定一明确目标。

(2) 清楚地写下你的目标、达到目标的计划，以及为了达到目标你愿意做的付出。

(3) 用强烈欲望作为达成目标的后盾，使欲望变得狂热，让它成为你脑子中最重要的一件事。

(4) 立即执行你的计划。

(5) 正确而且坚定地照着计划去做。

(6) 如果你遭遇到失败，应再仔细地研究一下计划，必要时应加以修改，别光只因为失败就变更计划。

(7) 与你求助的人结成智囊团。

(8) 断绝使你失去愉悦心情以及对你采取反对态度者的关系，务必使自己保持乐观。

(9) 切勿在过完一天之后才发现一无所获。你应将热忱培养成一种习惯，而习惯需要不断的补给。

(10) 保持着无论多么遥远，你必将达到既定目标的态度推销自己，自我暗示是培养热忱的有力力量。

(11) 随时保持积极心态，在充满恐惧、嫉妒、贪婪、怀疑、报复、仇恨、无耐的世界里不可能出现热忱，它需要积极的思想和行动。

如果认为你的热诚应该发挥作用，而它却跟不上你

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

在发挥其他原则方面的进度时，你可以利用下面一些简单的练习来刺激你的热诚。

(1) 热诚的行动。这个建议是必要的。你以热忱的态度参加会议，自信地与他人握手，以明确的言词回答问题，坚定地主张你的观念和建议所具有的价值。理想的情况是以自己的热诚，使这些行为都变成自动自发的反应，但如果你能有意识地执行这些行为的话，你将会看到积极结果，而这又会再燃烧热诚的火花。

(2) 热诚的日志。当你的热诚高涨时，可将它记在记事簿里，记录激发热诚的环境，以及因为热诚而表现出来的举动：你因为被激励而展开行动吗？你解决问题了吗？你说服某人了吗？同样的，在记事簿中记入你的明确目标和达到目标的计划，每当你的热诚高涨时就把它记下来。这不但会提醒你出现热诚的原因，同时也能使你回顾一下热诚所带来的好处。热诚就像一个螺旋，它会向内转或向外转，也会上升或下降，使你的热诚循着正确的方向发展。当热诚的螺旋转错方向时，不妨回顾一下你的记事簿。

(3) 做一些“办得到”的工作。在某种程度上“办得到”的工作就像是拐杖一样，但如果你不出门，拐杖对你是不会有什么帮助的。“办得到”的工作，是你知道你做得既好又快的工作。你应该设法使它和你的明确目标发生关系，以使它能帮助你导引并且控制你的热诚。

第2课 潜 能◎

例如你有一家五金行，虽然你的责任不是照顾销售柜台，而是在后面的办公室中处理业务，但你却很清楚你对于销售工作是多么的感兴趣，这个时候你不妨站到销售柜台边卖一些东西，以重新振奋一下你的热诚。

第十七节 唤醒你的理财潜能

每个人都拥有内在的理财潜能，只是这种理财潜能一直处于休眠状态。这种潜能处于休眠状态的原因，是因为我们的文化把对金钱的需要视为万恶之源，并把这种观念灌输给了我们，这种观念促使我们学习某种技能，并为金钱而工作，却没能教给我们如何让金钱来为我们而工作。以下五个步骤将帮助你唤醒隐藏在自己身上的理财潜能：

1. 明确的动机和理由

这些动机和理由具体可由一些“想要”和“不想要”组成。比如：我不想一生都默默无闻地工作；我不想为了一套理想的住房而忙碌终生；我不想总是给别人打工；我不想为金钱而工作……；我想要在自己感到疲惫的时候休假；我想要以自己喜欢的方式生活；我想要拥有自己的事业；我想自由自在地支配自己的时间和生活；我想要金钱为我而工作。

告诉自己一些强有力的理由或动机，这样，施行起

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

来就会更主动和轻松一些。

2. 学会用自己的脑袋思考问题

从财务上来说，我们每挣到一块钱，就得到了一次选择自己的将来是富裕、贫穷还是一般的机会。我们用钱的习惯反映了我们是什么类型的人，有的人之所以贫穷是因为他们有着不良的用钱习惯。

大部分人不会选择成为富人，对于 90% 的人来说，做一个富人会有“太多烦扰”，所以他们就说，“我对金钱不感兴趣”，或者“我不想成为富人”。当你还是一个穷人时，你所拥有的惟一真正的资产就是你的头脑，这是我们所控制的最强有力的工具。就像我说的选择的力量那样，当我们逐渐长大时，每个人都要选择向自己的大脑里注入些什么样的知识。

当某种新思想否定旧有的思维方式时，有许多“聪明”人会本能地为自己辩护。在这种情况下，他们所谓的“聪明”和“傲慢”合在一起就等同于“无知”。我们中有许多人受过高等教育，相信他们也很聪明，但是他们的资产负债表却是一塌糊涂。一个真正聪明的人欢迎新思想，因为新思想能够增加已日积月累的思想库中的内容。听比说更重要，否则，上帝就不会给我们安排两只耳朵，却只安排了一张嘴巴。有太多的人爱说而不爱听，这样就等于放弃了吸收更多新思想和可能的机会，他们爱争论问题而不是提出问题并倾听别人的见解。当

第2课 潜 能◎

然，听别人的意见只是一个方面，最最重要的是要学会自己思考。因为出于不同的立场，每个人的观点都难免或多或少地存在一些偏见。比如：擅长股票投资的人会说：“股票是最好的投资办法。”喜欢不动产的人会说：“不动产是所有财富的基础。”而不喜欢黄金的人会说：“黄金是过时的商品。”这样一来，你就会加深偏见，真的变得迷惑不解。有人说要“多样化，不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里”。然而，美国最伟大的投资者沃伦·巴菲特等人又会说：“不要多样化，要把所有的鸡蛋放在一个篮子里，然后密切关注这个篮子。”所有这些所谓的专家的意见都大大加重了投资的迷雾。

在积累财富的过程中，最困难的事情莫过于坚持自己的选择而不盲目从众。因为在竞争激烈的市场上，群体有时会意味着反映迟钝而被“宰割”。如果一项大交易被列在投资杂志的头一页，在多数情况下此刻去做这种交易恐怕为时已晚，这时，你应该去寻找新的机会了。就像我们通常所说的那样：“还会有另一拨”。人们总是匆匆忙忙去赶已经过去的那一拨时，往往又会被新的一拨淘汰出局。

精明的投资者不会抱怨市场时机不对，如果错过了这一拨，他们就会去寻找下一个机会，并且在其中找到自己的位置。对大多数投资者来说，做到这一点之所以非常困难，是因为一旦他们买人的东西不那么流行，他

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

们就会感到害怕。胆小的投资者总是亦步亦趋地跟在众人后面，当欲望终于驱使他们冒险投资时，精明的投资者此刻已经获利退出了。明智的投资者往往购买一项不太流行的投资，他们懂得盈利是在购买时就已获得，而不是在出售时获得的，他们会耐心地等待时机实现投资增值。

3. 充分地依靠朋友

高财商的人明白投资是一种团队活动。很多人认为：做事要全靠自己。对，有些事情确实要靠自己独立完成，但有时，你需要协作者。财商会告诉你什么时候该独自做事，什么时候该向别人寻求帮助。

论及金钱，许多人总是默默承受资金短缺的痛苦和无奈。他们的父母也做着同样的事。你要结识新的协作者；他们会助你一臂之力，使你的财务梦想早日成为现实。你的财务协作人员应该包括：①财务设计师；②银行家；③会计师；④律师；⑤经纪人；⑥簿记员；⑦保险经纪人；⑧成功的顾问

到处都有“内部人交易”。有些形式的内部人交易是非法的，而有些形式的内部人交易是合法的。但不管怎样，它们都属于内部人交易。惟一的区别在于你离内幕到底有多近。你可以有接近内幕的富裕朋友，因为钱就是由“内幕信息”挣来的，这样你就能在繁荣之前买进，并在危机之前卖出。我不是说非法地去做，但是，信息

第2课 潜能②

得到得越早，获利的机会就越大，风险就会越小，这就是朋友的作用。这也是一种财商。

4. 提高快速学习的能力

在今天这个快速变化的世界中，并不要求你去学太多的东西，因为当你学到时往往已经过时了，问题在于你学得有多快，也就是我前面所说的要具备快速学习的能力，这种技能是无价之宝。如果你想赚到钱，寻找一条捷径是非常关键的。为金钱而工作是人类在穴居时代产生的一个公式，它早已过时了。

5. 得到之前先付出

在这个世界上有许多力量比我们所拥有的能力更强，你也许可以凭自己的努力获得成功，但是如果有了这种力量的帮助，你就更容易成功或者取得更伟大的成功。你所应当做的是：对自己拥有的东西慷慨大度一些；反过来，你也一定会得到慷慨的回报。

第十八节 努力改变可能性，降低风险

在高财商者的眼中，投资更像飞行，如果你念过飞行学校，并用几年时间有了一定的经验，那么，飞行是充满乐趣和令人兴奋的。但是如果你从没念过飞行学校，那么，你飞行就是危险的冒险。

大多数冒风险的百万富翁总是千方百计地增大赢的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

可能性。大多数千万富翁愿意把自己的钱投资于自己的生意，而不愿意投资于他人的生意，包括各种股票上市公司。百万富翁们声称，他们能控制自己的生意，而无法控制或支配上市公司，因为他们的价格只是由股票市场决定的。大多数百万富翁会告诉你，他们比较有能力运作特殊类型的生意。这个“特殊类型”非常重要。成功的冒险者是市场中善于选择的人——他们做他人所不做的事，或者至少是在几乎没有竞争对手的领域里做事。

把那些自称是冒险者的人与那些把自己的成功归结于其他因素的人进行比较是件有趣的事。冒险者更有可能把某些其他因素认定为解释其经济上成功的重要因素。

对大多数经济冒险者来说，投资其他人的生意，回报需要很长的时间。他们的哲学是，为我、为自己打工是最好的选择。否则，他们就会受到他人的摆布，为他人的需要和经济目标所左右。

在所有高收入的人中，业主最相信自己的成功是由于自己愿意冒经济风险。公司的资深总经理排在第二位，接着是医生，最后是律师。这些有风险的职业大多数是为自己打工。

高财商的百万富翁会尽力降低为自己打工所具有的风险。几乎所有的人都在选择职业的过程中发挥了自己的某些作用，积累了一些经验。许多人在作出决定前，研究过各种生意是否有利可图。冒经济风险者在创业之

第2课 潜 能◎

前对不同生意是否有利可图进行研究的，是非冒险者的近两倍。他们很想事先知道，在不同风险中增长与收入的潜在可能性。从根本上说，冒险者的成功主要是由于他们在投资前做了许多准备工作。他们对自己将要从事的行业似乎已经有了某种直觉。大多数人往往至少有两个步骤。第一步，冒险者选择他们已有好感的一家企业。钱比较多，且有归属感。他们往往从受雇于人开始，然后对那家企业产生好感，并且有某种直觉。

第二步，冒险者有了做生意的概念。好感、经营企业的知识、培训、经验、与潜在客户和供应商的老关系，是重要的影响因素。在这种情况下，自己开业的真正风险是什么呢？的确要远远小于大多数人所想象的。从受雇于人转变为在相同或相关企业为自己打工，比起干一个新职业和新企业来更用不着紧张。如果你喜欢这桩生意和企业，喜欢你的合作伙伴，那就更容易成功。

冒经济风险者把自己在经济上的成功归于“热爱自己的事业或生意”的，是非冒经济风险者的近两倍。

经济上的冒风险者往往有一个特殊的感官，他们能“发现他人所没有发现的机会”。那些所谓的冒风险者知道怎样降低失败的可能性，并通过投资其他人所避开的不喜欢投资的生意，增加成功的可能性。竞争者之所以不参与，是因为有一个感觉上的障碍——他们看不到其中的光明。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十九节 全力以赴，不断超越自我

对于经营者来说，知识面越广越好，得到的信息越多越好。否则很容易变成鼠目寸光的人。鼠目寸光不但不利于自己生意的发展，也很难在竞争激烈的生意场立足，最终只能为大时代所抛弃。

有些老医生，自从出了医科学校之后，诊病下药无不用些老法子，于是渐渐步入没落之途了。他们明明应该把门面重新漆一漆了，明明应该去买些新发明的医疗器械及最近出现的著名药品了，但他们都舍不得花钱。他们从不肯稍微划出些时间来看些新出版的刊物，更不肯稍费些心机去研究实验种种最新的临床疗法。他所施用的诊疗法，都是些显效迟缓，陈腐不堪的老套，他所开出来的药方，都是不易见效的，人家用得不愿再用了的老药品。他们一点也没留意到，在他诊疗所附近早已来了一位青年医生，已有了最新的完善设备，所用的器械无不是最新的一种；开出来的药方，都写着最新发明的药品；所读的都是些最新出版的医学书报。同时他的诊所的陈设也是新颖完美，病人走进去了都很满意。于是老医生的生意，渐渐都跑到这位青年医生那里去了。至他发觉了这个情形，已经悔之不及了。“不进步”使他失败下来，没人过问了。

第2课 潜 能◎

成功的动力源于拥有一个值得努力的目标和抛开自我，放眼寻求生命的真谛。胸怀大志的人所显露的一个显著特征就是他们勇于超越自我，全力以赴圆自己心中的梦。

成功不是得意洋洋地炫耀自己所取得的成就，也不是为一点小小的成绩而自满。如果你有一双强有力的手，不仅带动你自己，而且也能帮助那些奋斗求成、寻找目标，坚持不懈的人，你才能算是获得了更大的成功。

没有生活目标的人，生活的层面十分狭隘。他们总是只关心自己，只关心眼前的一点利益。这种人就像井底之蛙，只知道他们见得到的天空，而不知天空实际上有多大，这种人永远也不可能超越自我，追求更高境界的生活。

追求超越自我的人，每一分每一秒都活得很踏实，他们尽其所能享受、关怀、做事并付出。除了工作和赚钱以外，他们的人生还有其他意义。若非如此，即使居高位，生活富裕，你也可能仍感到空虚，乏味，不知生活的乐趣究竟在哪里。

要享受成功，必须先明白自己工作的目的，辛勤工作，夜以继日，更要有一个确实的目标。财富以外，更重要的是幸福。

能充分享受生活乐趣的人，应能和他的亲人、朋友和邻居友好相处。他们热爱自己的事业，但不会以事业

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

为惟一。他们关心业绩、生产力和利润，但同时也重视公平和公正。

人生战场上的真正赢家目标远大，目标明确，他们追寻生命的真谛和超越自我。他们能够把生活的各个层面融合为一体。为了享受生活的乐趣，他们不仅剖析自我，而且爱从大处着眼，展望生命的全貌。

从日常的观点来说，我们可以确知一件事：人生在世，不仅是为了自己，更是为了他人而生活，尤其是我们亲爱的人。只有在他们幸福快乐时，我们才会感到愉悦。其他无数我们相识或不相识的人也都是我们服务的人。我们的命运与他们的命运彼此相连。

我们的物质与精神生活是需经常依赖别人心灵的力量的。

不论是今人或古人，都对我们今日的生活有莫大的贡献，因此我们必须竭尽所能，以求回报。我们必须超越自我，全力以赴，为全人类更加美好的生活而努力，以求突破现状，开创新局面。

进取心始于一份渴望。当你渴望实现梦想时，进取心便油然而生了。而当你坚信能改善自己的生活状况时，进取心便能滋长茁壮。渴望是原动力，当你想要一样东西时，想要做成一件事，你心中便有一份力量，推动你去获得、去进取、去追求。

进取心是内心的驱动力量，是经由想像而产生的意

第2课 潜 能◎

念。我们可以利用进取心推动我们向目标迈进。有进取心的人会勇往直前，屡仆屡起，为实现梦想而努力。

每个人的内心都有一份力量，可以推动自己上进。然而有许多人却不愿为了实现自己的梦想而努力。其实，积极进取是享受生活乐趣的一个重要方面。想要在任何方面取得成就，都必须有进取心。

有人以为进取心就像汽车的遮荫篷，可有可无。其实不然。进取心有如汽车的马达，是个人的一切行为的推动力。不论这些行为的直接效果如何，有了进取心就会有行动。

进取心是可以学习而来，培养而成的。它不一定与生俱有，有进取心的人也未必才华出众，它与智商高低毫无关系，也与出身背景、家庭环境没有关连，与个人能力、教育程度等也无关系。进取心是一种发自内心的力量，让你不畏艰难挫折，勇往直前。

有了进取心，但不付诸行动，也毫无意义。要获取成功，你还必须行动起来。

失败者爱说：“我但愿……”，但成功者却说：“我要”。进取心 + 行动 = 成功，这是成功的必经之路。

许多人拥有了这个公式的一部分，但却缺少另一半：行动。因为在进取的过程中，他们常常临阵退缩，他们对自己的能力没有自信。

然而若你老是如此，你的一生都将在庸庸碌碌中度

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

过。你必须换一个积极的念头：我能。

许多人只不过换了这个念头，便扭转了他们的一生。这个念头的力量惊人。

一个人自认能达到与他可以达到的，其间差距极小。不过他首先要相信自己能，坚信自己可以做到，他才能做到。

不论你的目标是什么，你必须抱着“我能”的念头。这份信念让人斗志昂扬。每天不断地用这句话激励自己，你就会发现你对许多事情充满了热情并能实现许多你以前连想都不敢想的目标。

所以，有了一份进取心之后，你必须采取切实的行动。不要松懈，不要放弃。让进取心成为你行动的动力和迈向成功的力量。自我期许，会是你追求成功的最大推动力。只要你行动起来，你必能获得成功。

第 3 课

财 务

在美国，只有 4.9% 的家庭有 100 万美元以上的净资产。许多人的收入应该使他们步入百万富翁的行列，但是缺乏基本的理财技巧，使他们几乎没有净资产。你应该去研究钱的运动规律，好让钱为你所用。你应该在生活中而不是在教室里学习这些课程。理财的知识可能有些乏味，但如果你想长期富有，它又可能是最重要的学科。高财商者一再强调，理财要有目标。目标应该有长期、中期、短期的区分。理财实际上就是设立并达成财务目标的过程。不过，理财目标并不是一成不变的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一节 用积极的理财方式代替消极理财

有一位妇女老是向她的朋友抱怨自己的先生太会花钱，不懂得节制，以致于到现在还住在原来的一幢破旧的房子里，一遇到雨天就碰上外面下大雨、里面下小雨的窘况，但也只能无可奈何。然而先生知道了，当然也有话要说：他认为自己每天已经很辛苦地在工作了，一个月少说也赚了三四千元，弄不清楚为何家里钱还是不够用。其实，归根到底，问题还是出在家庭理财上。

你可能听说过，有些有钱人不仅花费不多，而且能利用钱滚钱，赚取更多的财富。相对而言，多数人却让各种支出减少了不少收入，能用于投资的，已经所剩无几。而且，这些投资也常常是听人提及或看了报章上相关报道后，一时兴起作的投资，往往也赚不了什么钱。

其间的差异是，有钱人可以利用经验丰富的理财专家或顾问来替他们节支开源，一般人则无法负担大笔的顾问费用。不过，只要你愿意，花点时间好好规划自己的财务，不仅可以避免“外边大雨，里边小雨”的窘况，而且能使自己活得非常舒服。

理财可以说是生活的一部分，因为我们一生都无法

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

与金钱脱离关系。而理财要理得好，就须像请理财顾问一样，要做好计划，并持续不断地去执行并改进，才能从理财中受益。一般而言，理财应该能达成下列目的，才能算理得好：

1. 可以不断增加收入

每个人的收入来源可能都不相同，有人继承家产，靠家族企业获取收入，或不去生产坐收利息；有人做生意或自己开创事业；有人则受雇于人领取薪金。理财贵在能“开源节流”，在开源方面，就是能通过理财，在现有的财富基础上增加或创造财富。投资获利算是这方面最典型的方式。

2. 能够减少不必要的支出

减少不必要的支出也就是通常说的“节流”。任何人都不可能在处理钱财时“只进不出”，只是，支出的方式与习惯，也是人各有异。有些人挥霍无度，有些人过于吝啬。善于理财的人则在支出时让花费发挥最大的效用。另外，在税收制度越来越健全的形势下，这将是个人的一大笔开支，理财的原则是“能少则少”；对于各种意外遭逢的损失，则利用可能的救济途径（如买保险）来弥补。凡此种种，都是希望将支出减少至最低。

3. 可以提高个人或家庭的生活水平

通过开源节流，个人或家庭就可以有较宽裕的经济能力来改善、提高生活水平，丰富生活内容，甚至增加

第3课 财 务①

生活的享受。由租屋而居到拥有自己的房子，由搭车上班到开自己的汽车，或由蜗居国内到出国旅游，等等，都是这方面的具体实例。

4. 可以储备未来的养老所需

任何人都不能工作一辈子“鞠躬尽瘁”，严格说来这并不值得鼓励。而除非是家财万贯，多数人在离开工作退休后，都会丧失固定收入，有些人有子女可以奉养，一般而言，还是需要有独立的经济能力，才不至于生活窘迫，晚景凄凉。所以，在自己还有工作能力时预做准备，储备退休后的养老所需，是有必要的。好的理财计划，应该包括这个重要项目。

高财商者把理财分为消极的理财和积极的理财。消极的理财是指各式各样的钱财处理，积极的理财则是把钱财及相关事务纳入有计划、有系统的管理。要达成上述的理财目的，需要积极的理财。

要实现积极的理财，首先制定切合实际的目标，随着知识的不断积累和经验日益丰富，不断改进和完善你的计划。要记住在参与马拉松比赛的开始阶段，最好采用慢跑。

通过实际行动，你才能设计出自己的方案。先征求顾问意见，再制定实际的目标，要知道目标会随着你实际经济情况的变化而变化，但要始终想办法支持你的计划。对大多数人而言，最终的目标是要实现财务自由，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

要从日复一日的繁重工作中解脱出来，不再为钱而工作。

不管你为自己工作，还是为其他人工作，如果你想富有的话，就好好关注你自己的事业。在关注个人事业期间，有利于你的计划方案就会逐渐显现。因此不要吝惜时间，千里之行，始于足下，只要你每天走一小步，日积月累，你就会得到一生中梦想的所有的东西。

制订计划的过程非常有价值，因为在和不同的顾问的交谈中，你能够学到很多东西。但是，如果你自己对你的投资计划都很模糊，那么你的顾问也很难搞清楚该怎样去帮助你。

许多人真的很难说出他想从现实生活中得到什么，因为生活中有那么多种选择摆在面前……并且其中的很多种选择都令人激动。因此，那么多人换了一个又一个工作，从事这个业务又从事那个……但从来没有真正达到他们所期望的财务状况。所以尽管他们投入了大量的宝贵的时间和金钱，却毫无计划碌碌无为地度过了一生。他们可能非常满意他们正在做的事，但他们却不知道他们正在失去更有价值的东西。

很多人都已习惯量入为出和未雨绸缪的生活，所以他们从来就不会知道他们的生活可以变得有多好。他们照样度年假、买豪华轿车、挥霍金钱，甚至负债去支付这些花费，然后又有负债感，感到很不安。但他们从来不想假如他们有个财务计划，他们可能的财务状况应该

第3课 财 务◎

是什么样的，也从未想过他们这样的花费是在浪费。

保持年轻、精力旺盛的秘诀，就是在你成长的过程中不断找到新的目标，然后不断地成长。最可悲的事，莫过于看到人们对生活中完全有可能实现的东西缺乏信心，自己贬低了自己。很多人过着俭朴的生活、节衣缩食，他们认为这样才叫有经济头脑。其实，这叫财务节制。随着年龄的增长，这种困境就会在他们脸上和对生活的态度上表现出来。很多人把他们的一生囿于财务无知的笼子里，就像动物园中关在笼子里的野狮子一样，来来回回踱着步子，猜想着它们所熟悉的生活将会发生什么样的事情。在学会怎样制订计划的过程中，人们最重要的发现就是了解了他们生活中可能会发生的种种财务状况……这是最有价值的。

那些仅仅为了稳定的生活而订计划的人，或者是那些认为“我退休后我的收入就会减少”的人，他们只是在计划拮据的生活，而不是在计划一个富足的生活。既然造物主给我们创造了无限丰富的物质生活，为什么我们还要计划过一个拮据的生活呢？”

第二节 获得财务自由

财务知识丰富仅仅是意味着拥有更多的选择机会而已。如果机会并不按你的设想降临，那么你还能做点什

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

么来改善自己的财务状况呢？如果机会降临到你头上，但你却没有钱，而银行也不来帮你，那你该做些什么来利用这一机会受益呢？如果你的预感是错误的，你所预计的事情并没有发生，你又如何将一小笔钱变成数百万美元？换句话说，当你要求的没有出现时，你能想出多少种财务方法来把一小笔钱变成数百万美元呢？这就应该依靠你的财商，要看你在解决财务问题上有怎样的开创能力了。

可大部分人却只知道一种方法：努力工作、储蓄或者借贷。

那么，为什么你想提高自己的理财能力呢？因为你想成为那种能够为自己创造机遇的人。你希望能坦然地接受发生的任何事情，并努力使事情变得更好。很少有人知道机遇和金钱是可以创造的。但是，如果你想更幸运，挣到更多的钱，而不只是辛苦工作，那么你的理财能力就非常关键。如果你是那种等待“好事情”发生的人，那么，你就可能要等非常长的时间。

在信息时代，金钱越来越变得让人不可思议，一些人仅凭思想和所谓的合约就能从一无所有而一夜暴富。但如果你询问那些以从事股票买卖或投资活动为生的人，这是怎么回事，他们会把这视为稀松平常。因为他们中常有人从一无所有瞬间变成百万富翁，并且这一切只是通过买卖合约而不是进行实际的金钱交易来进行的。它

第3课 财 务①

们通常只是交易所的一个手势，或是一个电话，甚至是坐在电脑前敲几下键盘或简单地掀几次鼠标，这些完全都是通过合约来进行的。

那么，怎样才能获得财务的自由呢？高财商的人懂得从以下几个方面努力：

1. 克服恐惧心理，把灾难转化成机会

恐惧心理主要是对可能损失金钱的畏惧心理。人人都担心损失金钱，但人人都难免在某些时候损失一些金钱，尤其是对高财商的投资者来说。恐惧本身并不成其为问题，问题在于你如何对待恐惧心理，如何处理损失问题。处理失败方式的不同造成了人们生活的差异，不仅是对金钱，对生活中的任何事情的处理都是这样。高财商和低财商者之间的主要差别在于他们处理恐惧心理的方式不同。

高财商的人发现，在财务上不能获得成功的最大原因是大部分人的做法过于安全。正如一位著名的政治家所说：“人们因为太害怕犯错误，所以才犯了胆小的错误。”

高财商的人懂得，只要充满信心，努力奋斗，总能将财务损失变成财务赢利的。他们并不愿意损失，但他们清楚自己是什么样的人，知道怎样去面对损失。他们会接受损失并将它变成赢利，而这也是他们最终成为赢家而别人成为失败者的最根本的原因；同时这也是当

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

别人退出时，他们依然有勇气去冲过终点线的原因。

世界上没有从未打失过一球的高尔夫球球手，作为一位职业高尔夫球高手，打失一个球或输掉一场比赛只会激励他做得更好，练得更努力，学更多的东西。对于胜利者，失败激励他们；对于失败者，失败会击垮他们。用洛克菲勒的话来说，就是“我总是试图将每一次灾难转化成机会。”

2. 克服自卑心理和杞人忧天的畏缩心理

我们时常会对自己产生怀疑：“我不太精明”、“我不够好”、“谁谁都比我强”等等，怀疑常常使自己寸步难行。我们总是自问：“要是这样的话该怎么办”，“要是经济恰好在我投资之后开始衰退怎么办”，或者“要是我失去了工作而不能偿还借款怎么办”。

这些可怕的感觉在心中滋生，有时我们甚至由此而夜不能寐。我们无法向前迈进，因为我们想守着那些安全的东西，而机会却从身边溜掉了。我们眼睁睁地看着时光流逝，心中的结使我们无所作为。在生活之中或多或少我们都会产生这样的状态。

克服这种状态的方法很简单：把你的注意力从你“不想要”达到事物或结果中转移开来，专注于那些你“想要”的东西和结果。

3. 从“假装忙碌”的懒惰心理中摆脱出来

忙碌的人常常是最懒惰的人。我们听说过一位商人

第3课 财 务◎

努力工作挣钱的故事，他努力工作希望为自己的妻子儿女提供更好的生活条件。他在办公室长时间地工作，在周末还把工作带回家去做。一天，他回到家，却发现人去楼空，他的妻子带着孩子离开了。他早就知道他和自己妻子之间有一些问题，可他却宁愿忙于工作，而不去改善双方的关系。可悲的是他在工作中的表现也滑坡了，最后他失去了这份工作。

我经常遇到那些过分忙于工作而不顾及到自己身体健康的人，原因是一样的：他们很忙，他们把忙碌工作当作逃避自己不想面对的一些问题的途径。没有人去告诉他们这些，他们把难题掩盖起来。事实上，假如你去提醒他们，他们还常常会感到不快。

如果他们并不忙于工作或与孩子在一起，他们常常会忙着看电视、钓鱼、打高尔夫球或者购物。总之，把问题掩盖起来使他们逃避了一些重要的事情。这是最普遍的一种懒惰形式，一种通过忙碌来表现的懒惰。

那么，你怎样克服懒惰心理呢？答案是多一点点“贪婪”，勇于去追求并得到自己所想要的生活。我们必须改掉长期以来形成的一味压抑个人需要的社会认识，因为个人需要正是形成社会需求从而拉动经济，促进社会发展进步的根源。

4. 克服不良的习惯

把尽快还清债务放在首位是不良的财务习惯。高财

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

商的人懂得，首先满足自己在财务上的需要，最后才会考虑别人，这样就变得更加积极主动，不会感到任何压力。

5. 从傲慢和无知的深渊中走出来

傲慢是无知的另一面。许多人试图用傲慢来掩饰自己的无知。他们试图用自吹自擂来赢得争论。在资金、金融和投资领域，有许多人完全不知道自己在谈论什么。财经行业的大部分人喜欢滔滔不绝地夸夸其谈，其实他们并没有什么真才实学。

如果你知道自己在某一问题上欠缺知识，不要试图掩饰，因为那是在欺骗你自己，你应该做的是去找一位这一领域的专家或者找一本有关这一问题的书，马上开始教育自己。

第三节 掌握成功理财的三要素

理财是需要一定技巧的。个人赚钱的本领愈大，赚得的金钱也就愈多。掌握了以下的秘诀，你赚钱的本领会大大增加。

1. 控制自己的费用

在花每一分钱之前都要仔细考虑一下这一分钱是否该花，不要让支出超过收入。如果支出超过收入的话，你就应该提高警惕了。

第3课 财 务 ①

人们常为自己不能得到满足的欲望所困扰。总以为金钱可以解决一切，获得一切，这种思想是不正确的。一个人的时间有限，精力有限，能到达的路程也有限。而欲望是无穷尽的，能满足的却十分少。

我们中很多人已经形成了一种浪费的生活习惯，事实上其中的许多支出是不必要的。我们可以尽力地把支出减少。要把这句话当作格言：花一块钱，就要发挥百分之一百的一块钱的功效。

把一切必须的开支作个预算，切记不要用尽储蓄的十分之七，因为那是致富的本源。要养成储蓄致富的意识，保持作支出预算，预算须作有利的调整，调整预算能帮你保住已经赚得的金钱。

2. 以钱赚钱

投资一定要注意安全可靠，必须能收回成本，同时还可获得规定的利润，这样才叫以钱赚钱。要向有经验的聪明人请教，听从有发财经验的人的劝告。记住：本金有保障的投资才是第一流的投资，为求高利而损失本金的投资，绝不是聪明的投资，冒险的结果极可能就是损失。所以投资前一定要先仔细研究分析，当确信绝无冒险成分的时候，才可以拿出部分金钱来做资金。不要受急于发财的心所蒙蔽，做毫无所获的投资。

3. 增强发财能力

人须先有希望然后才成功。希望必须坚定不移，而

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

且必须具体可行。不是坚决的希望，就会变成没有结果的欲望，因为意志不坚的人向来不会有多大的希望获得成功。一个人如果有赚五块钱的欲望并努力实现这一愿望，当他实现以后又会有赚十块钱的欲望……最终他赚钱的能力就能不断增强。因为赚小钱使他得到赚大钱的发财经验，而且财富是日积月累逐渐形成的。首先储蓄少量金钱，再过一段时间就会变成较大数目的金钱。等到你赚钱的本领增大的时候，你的财富也就随之增大了。

你的愿望必须简单而确定，希望太多了就会互相抵销，变得混淆不清，甚至于因为自己能力的不足而使之无法实现。

第四节 经济策略要与你的能力和收入相适应

奥克斯先生拥有大约 750 万美元的净资产，但是他不属于高效理财家庭这一群体。他及他的家人从来没有采用过那两种关键的行为，即更换电话公司和重新装潢或翻新家具。欧托尔的资产大概为 500 万美元，而且他说，对于上述的这两种行为，他几乎都会采用。这个问题关系到策略和风格。每年奥克斯先生实现的收入为 829 000 美元。作为一名律师，他的工作时间非常长。他一心一意地工作，将他的精力都奉献给他的职业。他认

第3课 财 务◎

为只要他干得很出色，财富就会滚滚而来。奥克斯先生和他的妻子相信，有计划理财表的大多数行为（如果说不是全部的行为）会将时间和精力从一种报酬很高的职业中夺走。他坚定地认为，成为富翁的最佳策略是将其超常的智慧集中于法律事务之中。

奥克斯先生毕业于一所名牌大学，在大学期间和在法学院中，他都是位居班上前几名。毕业后，他立即受聘于一家国内知名的律师事务所。不久，他成为这家公司的一位股东。对于奥克斯先生而言，每周工作 60 小时、70 小时，甚至 80 小时是件很寻常的事情。他努力地工作，也疯狂地玩。当他被问及那些有助于提高家庭理财效率的行为时，他的回答是：“小钱上聪明，大钱上愚蠢。”

他认为，提高家庭理财效率属于小钱，大钱就是将其的全部精力用于帮助一位客户赢得一亿美元的清算。如果他的客户赢了，奥克斯先生的下一年收入将超过 100 万美元。这就是为什么他对阅读《消费者报道》中的商品价格不感兴趣的原因。奥克斯夫妇只是购买最贵的、理论上讲也是最好的家庭器具。

欧托尔先生在其策略上很不相同。他是一位经营回收废旧金属的企业家，他每年实现的收入是 544 000 美元，而他的净资产估计为 520 万美元。他的净资产比奥克斯先生少，其主要原因是由于收入上的差异。如果欧

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

托尔没有一个高效理财的家庭，他的财富还会少许多。事实上，自从他 25 年前结婚以来，他和他的妻子一直很有成效地管理着家庭。他们必须如此，否则他们不可能创立自己的企业。

低效理财家庭的奥克斯先生和高效理财家庭的欧托尔先生之间还存在着另一些有趣的差异。当他们被问及为什么会成功时，他们具有某些共同的成功因素，就如绝大多数的百万富翁一样。他们都声称，成功与良好的教养、努力地工作、与人们和睦相处以及很强的竞争力有关。但是奥克斯先生，这位高收入的律师，还将其成功归因于：有高智商或智力优势；进入一流的大学；以班上的优等生或准优等生毕业。欧托尔先生对于成功也有他自己特定的因素：投资他自己的生意；有配偶的支持；愿意冒具有合理回报的经济风险。

而且，对于欧托尔先生而言，还有一个很重要的成功因素：“量入为出的生活消费。”在那些高效理财家庭的百万富翁中，一半以上的人将此因素认定为非常重要或重要。在那些低效理财家庭的百万富翁中，大概只有三分之一的人会这样认为。欧托尔先生及其他高效理财家庭的生活方式，不同于奥克斯先生及其他低效理财的家庭。

对于高效理财家庭的百万富翁而言，他们生活方式中的一部分是将购买行为和投资行为结合起来。这些人

第3课 财 务◎

在购买房子时不会畏手畏脚，而且，他们将其房子理解为投资的一部分。对于大多数低效理财家庭的百万富翁而言，他们不会这样认为。在那些高效理财家庭的百万富翁中，将近 81% 的人表示会“花数周甚至数月的时间四处寻找最佳交易机会”。与此形成鲜明对照的是，在那些低效理财家庭的百万富翁中，只有 52% 的人表示会这样做。

但这并不表示，他们在购买房子时，有哪个群体在财务上出了差错。高效理财家庭的百万富翁认为，坚决果断地购买房子是很有经济效率的行为。这两种人都在高档居住小区中购买了漂亮房子，而且二者都很明智地采取这一行动。但是，奥克斯先生和那些低效理财家庭的百万富翁在寻找最佳交易机会上所花的时间较少。他们是购买了一幢漂亮的住宅，但他们支付了相对较高的价格。欧托尔和那些高效理财家庭的百万富翁在购买房子时表现出很大的耐心。他们也会购买到漂亮的房子，但只是以一个折扣价格购买。这一价格经常是通过坚决的讨价还价以及通过寻找待处理的抵押品和急待出售的其他房产而产生的。

奥克斯型的百万富翁和欧托尔型的百万富翁在房地产市场上都是胜利者。欧托尔型做得较好，但是在这一过程中，他们花了较多的时间和精力。奥克斯先生，这个高收入的律师，讨厌购物而且也没有时间去寻找“得

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

花上十年时间的交易”。

在这样的情况下，像奥克斯那样的人会在高档居住小区中购买高级住宅。他们一般是与房地产代理商中的精英打交道。他们告诉代理商说：“在一周内或者一个月给我找到一幢高级的住宅！”后来，他们的房子增值了，而且还会继续增值。因而对于像奥克斯那样的百万富翁而言，他们所持有的一条原则可以表述为：“当缺乏时间时，最好的方式以高价格购置一幢商质量的房子，而不要以稍低的价格购置一幢劣质房子。”

从本质上说，这两个群体在产生高收入和创造相应高水平的净资产上都是很有成效的，两者都采取了一种适合各自能力和兴趣的积累财富的策略。

如果让作为高薪律师的奥克斯先生和作为废旧金属经销商的欧托尔先生更换一下行为风格，那会怎么样呢？可能肯定，两人在其收入和净资产上都可能会减少许多。为此，高财商者指出：“永远不要采用一种与你能力和才干不相适合的经济策略。”

第五节 宏观规划好你的资金

搞经营做生意，最忌讳的就是现金不足。做生意时发生现金不足的情况，大多都是由于经营者缺乏对资金的宏观规划所致。虽然经营者都非常重视资金，但却往

第3课 财 务◎

往忽略对其进行有效合理的规划。也就是说只重视如何将钱拿到手里，而忽略如何有效合理的花好每一分钱。这就不免令自己经常陷入资金紧张和周转不灵的困境。

下面造成经营者资金短缺的十大情况，希望能够引起所有经营者的重视：

(1) 因为生意拓展成绩，以致产品积压过多，现金统统被困于仓库里。

(2) 因为销售额下降，利润也相应下降，使公司的利润不足。

(3) 因为投资不当，造成资金的巨大损失。

(4) 由于赊账太多，而回收力度不够，使许多应收的账变成呆账和死账。

(5) 计划不周，错误地购买固定资产后，却暂时没有生意可做，整天放在那里，不能把钱赚回来。由于必须付购买款，对公司的财务会带来很大的影响。可以说，错误的固定资产投资，也是造成现金不足的缘故。

(6) 员工中有害群之马，在经营中有营私舞弊、贪污侵吞等行为，也会造成公司的资金紧张。

(7) 由于天灾人祸等不可抗拒的原因，使公司需要重新装修和添置新设备，也会造成一时资金周转不灵。

(8) 如果与你打交道的客户接二连三地出现倒闭，除了可能增加呆账死账之外，也会使公司的销售渠道变得狭窄。假如经营者恰好需要依赖这几个客户的生意来

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

维持公司的经营，那就会像“寡妇婆死儿子”一样，什么希望都玩儿完了。因为没有生意收入，资金当然就会紧张。

(9) 因为公司设备发生故障，生产出来的产品质量下降，除了需要花时间和金钱进行修理外，还得赔偿客户的损失，正所谓“赔了夫人又折兵”。如果在购置生产设备时贪图便宜，买一些二流机器的话，很难希望生产出一流的产品，这也是一种投资损失。

(10) 公司陷入官司纠纷，需要大笔的官司支出，也会造成资金拮据。

实际上，还有很多隐藏的不太容易被经营者察觉的因素，也会造成资金不足，周转不灵。所以经营者绝对不要小看每一个小地方的影响，众多的小地方汇合起来需要的资金，就是一笔相当可观的数目。经营者在分期付款购买机器时，开始可能会觉得需要付出的机器款是区区小数目，可不要忘了，分期付款就好比背上了高利贷，从买机器的那天起，在以后很长的时间内你必须将这笔支出列在首位，否则一个筹措不力，你就可能陷入资金危机。

预防资金紧张的最好办法，就是做一个为期三个月到半年的现金预算。主要是用作公司在未来一段时间的经营情况，对公司的收支情况作出评估。假如在预算中发现有大量资金存量，就可以抽出一部分进行风险性较

第3课 财 务①

低的投资；如果需要庞大的资金，发生现金短缺的情况，就要考虑借贷。

现金预算可以有效发挥控制和预算的双重功能，假如经营者本身和规模根本负担不起某一项投资，就完全可以在现金预算的数字中显示出来，从而避免了盲目投资所造成的损失。现金预算可以有效改善经营者的资金调度和投资决策，是一个不可忽视的理财管理工具。

现金预算的制作，可以以月为期，将与现金有关的项目一一列出，以计算这个月份内可能使用的资金和将会收到的资金进行比较。现金预算最好能附上一栏记录实际收支的数据，这样可以一目了然地发现预算中的问题。

第六节 设定适宜的理财目标

理财要有目标。每个人想追求的生活和自身所处的情况有别，所以不同的人设定的目标就会不相同，而且应该有长期、中期、短期的区分。

理财要有目标，这是高财商者一再强调的。从另一个角度来说，理财实际上就是设立并达成财务目标的过程。

不过，应当记在心里的是，理财目标并不是一成不变的。所有目标都是动态的，在你人生当中某一阶段合

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

适并值得追求的目标，在另一个阶段（可能只是几个月以后）可能并不合适。因此，在设定目标时，有必要时问问自己：

- (1) 在理财大道上，你现在站在哪里？
- (2) 将来你要去哪里？
- (3) 你将怎样到达那里？

只有弄清楚这三个问题，才可能定出明确的目标，并设法达成。而在设定目标时，有几个原则必须遵循：

- (1) 要明确，定好达成日期。
- (2) 量化你的目标，用实际数字表示。
- (3) 将目标实体化，假想目标已达成的情景，可以加强你想要达成的动力。

“当我退休时，我要舒舒服服地过日子。”就不是较好的目标；较好的目标应该是：“我要在 20 年内（60 岁时）退休，然后在 × × 居住，每月有 2 000 元人民币的收入。”

有一个方法可以帮你做较好的目标设定，那就是明确地写下来。

必须强调的是，由于每个人想追求的生活和自身所处的情况（像年龄、工作、收入及家庭状况等）都有不同，所以不同的人设定的目标会不相同。

即使是同一个人，目标也会有长期、中期和短期之分。短期目标通常订在一年之内达成，像出国旅游、购

第3课 财 务◎

置音响；中期目标通常在3到5年内完成，像买车、整修房子等；长期目标一般则订在5年以后完成，像筹措商品房基金、退休等。不论短期、中期或长期目标，设定时都必须明确而不含糊。

个别的目标设定后，最好依各个目标达成的优先顺序列个总表，时时提醒自己，哪一个目标要先采取相应的理财措施。

当然，优先顺序并非一成不变，最好每隔一段时间（如每年一次）就根据当时家庭状况和财务状况检查一次，并作相应调整。

设定目标时，有一项因素应加进来考虑，那就是通货膨胀。通常通货膨胀会使你的钱缩水，减少原有的购买力，所以你在做理财规划时，不能忽视这方面的影响。在计算各种所需要的金额时，最好能针对这个因素，从宽估计。

只有将个人或家庭的财务按步骤作好规划，才能够善用钱财，达成各种理财的目标，享受无忧无虑的生活。

理财的目的在于善用钱财，并使个人或家庭的财务状况处于最佳状态，要达成这样的目的，就必须有计划、有步骤。

在美国，为了帮助个人作好理财计划，有理财规划师这种专业人士为人们做个别的财务设计、规划。对于中国人来说，只要个人愿意花些精力，在了解如何设定

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

计划和步骤后，有恒心地按计划去执行，不用找规划师，对自己的财务状况，还是会有所改善的。

一般而言，理财规划可以仿照我们在改善身体健康状况时的区分，分为四个步骤：

(1) 检查。建立一个财务健康的档案，汇集并整理出个人财务方面的资料。财务资料通常包括你的资产和负债、所得税资料、每月收入及生活费用的明细表、个人和公司退休计划及资料、各种保险的保单和其他有关资产安排的文件，与各个阶段的目标、目的和能够承受的风险限度相对应。个人资料应包括自己和家人的所有资料相对应。

(2) 诊断。分析已汇集、整理好的资料，确定自己的优势和劣势，用一些理财的概念和原则来审视你的财务状况。例如，你是否有足够的现款以备不时之需？够3至6个月的生活花费吗？你是否负债累累？是否入不敷出？你的投资是否与阶段性的目标相符？根据你的个性对风险承受度，是不是做了不合适的投资？凡此种种，都该在这个步骤中弄清楚。

(3) 纠正。根据上个步骤的诊断情形，采取一些必要的措施，将你的财务状况导向健康。例如，如果你的财力已不允许套牢的股票继续赔钱，就必须忍痛割让返出，谋求东山再起的机会。或者你可能会发现，由于对原来的房子进行了装修，以前投保的房产保险额已经不

第3课 财 务◎

够，就该增加保额。

(4) 观察。定期地检查你所拟定的理财计划，譬如说每年一次，并根据主、客观环境的改变，做出适当的计划调整。定期的观察同时也可以比较执行的结果是不是与预定的目标、目的相符，做必要的调整。

通过这四个步骤，一般人都应该能妥善地对自己的财务状况做出很好的规划。

第七节 管理好自己的财务

每个家庭都有自己的物质生活目标，都有它自己特有的财务问题。即使在一个家庭里，家庭各个成员也都有各自不同的需求，而且不可能被同样程度的花费、节约和储蓄的限制所束缚。

由于这些原因，对于一个人应该在银行里存多少钱，应该投入多少保险费，应该购买还是租借住宅等之类问题，就不存在固定不变的答案。要回答这些问题，必须视具体情况而定。

虽然对个人财务问题没有精确的金额数字答案，但仍有一些常识性的原则可资遵循。下面是一些高财商者的经验之谈。

1. 确定你的合理支出

要确定现有的收入应该花在哪些地方，至少要收集

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

过去半年的花费记录，然后，按下列的科目分类，分别划入各项开支：

(1) 固定的开支。包括：每月的房屋租金或物业管理费、水电费（按每月基本用量计）、煤气费（按每月基本用量计）、电话费（按每月基本用量计）、取暖费（平均每月用量）、贷款偿还（每月平均数）等。

(2) 非固定开支。包括：食物（每月平均）、家庭生活用品（每月平均）、家庭佣工（每月平均）、个人开销（每月平均卫生清洁费用）、衣物被褥（每月平均）、交通费用支出（每月平均）、家具、设备等（每月平均）、医疗和牙科疾病费用（每月平均）、娱乐消遣（每月平均）、交际费用（每月平均）、书报费（每月平均）、储蓄（每月平均）和其他支出（每月平均）。

在这里，我们使用了固定支出这一专用名词，但即使是“固定”的，也仍然有可能是变化的。固定支出包括一些基本的决定，在这个意义上说，这些基本决定为其他的财务计划打下了基础，而且，这也是实行财务控制所必需的步骤。

一个人大部分固定支出，在回答下面三个问题之后，都可以被确定下来：

- (1) 他应该购买还是应该租赁一套住宅？
- (2) 他应该拥有多少人寿保险？
- (3) 在什么情况下，他应该借或是买某件东西？对

第3课 财 务◎

许多家庭来说，有时租借住宅，有时则自行购买。无论租借还是购买，两者各有利弊。这要根据你的具体情况灵活决定。

2. 把钱花在事业上

一个满怀雄心壮志的人，应该为增加自己的成功机会而慷慨地花钱。在获得一定程度的成功之前，他在满足个人享乐方面的开销，应该像个守财奴似的小气。

这就意味着，他应该尽可能优先考虑摆在他面前的这类开支，例如：参加一个自我提高课程的学习，加入一个有利于自己事业发展的俱乐部，等等。而对另一类花费，如夜生活、赛车、快艇等等，则应该十分吝啬。如果他首先考虑满足事业上的需要，那么，其他方面的生活内容也将逐渐丰富起来。

这个有关花钱的忠告，不仅对那些在企业中刚刚准备起步的人，而且对那些已经顺利进行他的事业的人都有指导意义。一个真正希望成功的人，如果他把自己的时间和精力耗费在对他的事业毫无助益的消遣上，那是愚蠢的。那些已经成功的人之所以成功，是因为他们把事业摆在首位。

3. 有一笔应急储蓄

随着一个人年龄的增长，他对家庭所负的责任也逐渐加重。他的妻子，他的家庭日益增加的吃用、医疗、娱乐、交通和接受教育等各方面的开支，都要靠他的收

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

人来满足。他所拟定的最合适的家庭收支计划，可能被一次未曾预料到的突发事件所损害，甚至被永久地毁灭掉。即使他为了防止意外事故给自己作了部分保险，也会因为对飞来的横祸毫无准备而摔倒。因此，对任何一个人来说，都需要应急储蓄，就像一个企业公司，为意外开销或负债而保持一定的储蓄一样。

4. 为未来投资

一个企业的所有者，或它的经理，总是将所得的盈利进行再投资，扩大再生产，以发展他的事业。一个人也一样，他的财产增长，取决于他的能力和他是否乐意将他的部分收入进行再投资。这种投资可以采取多种形式：银行存款，一定形式的人寿保险，租金收入，股票，公共债券，终身或临时的商业或企业冒险等。

任何一个希望精明地管理资金的人，首先必须对自己所处的财政状况了如指掌。他应该清楚，哪些是自己的，哪些是别人的；他有哪些收入，这些收入用于何处。他了解这个底细，就可以着手准确地找出他财务中存在的问题，然后采取措施改善他的财政状况。他的最终目的，应该是收入的增长。

一般说来，除非你很容易一下子拿到一笔相当数目的现金，否则，当某种突然事件发生的时候，你将是不堪一击的；基于这个原因，你必须立即采取行动，积累一定数量的流动资金储备，因为有些意外事故是你必须

第3课 财 务◎

认真对付的，比如：严重的疾病；预料之外的旅行；财产的意外损失，等等。

第八节 计算好你的财产净值

1. 你有必要搞清你的财产净值

对于净值的计算，不少人是除非必要（如申请贷款时须出示财力证明），否则从来不知道自己有多少净资产。其实，计算净值有不少用途：

(1) 弄清楚你“现在”有多少净值。你应该比贷款给你的人或机构更关心你的财力健康。最好每年就做一次健康检查，并为自己设定净值的增长目标，如每年增长5%。

(2) 评估你的资产。资产负债表可以让你对如何运用资产有个完整的概念，并告诉你资产中流动性资产、投资性资产和个人资产各占多少比例，是不是平衡分配？另一方面，净值表也可以让你知道你有哪些资产可以很快地变现？你的投资是否过于集中或分散？

(3) 分析你的负债情形。把负债置于控制之下，不要让它成为脱缚的野马，是理财相当重要的一环。

(4) 规划和修正各类保险的投保情形。一般而言，净值越多，所需要的寿险、意外险保障就可以再减少。而投保寿险、意外险的原则是：适度保障就行，没有必

⑤ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

要买过多的保险。

(5) 估算相关的财税情况。随着经济的发展和税制的健全，老百姓也以个人的名义成为征税对象，而这其中如何处理“税务”，又将需要整体规划，因为这是财务的很大一块。

如何分析你的净值？

通过分析，可以更确实地掌握自己的财务状况，进而做到“进可攻，退可守”，随时调整理财计划，修正理财目标，有效运用钱财。

2. 利用净值分析表，进一步把握理财的大方向

你可以利用净值分析表，进一步把握理财的大方向（表 3-1）。

表 3-1 净值分析表

资产项目		金额	百分比 (%)
流动性资产	流动性资产总值		
	短期负债总值		
	剩余		
投资性资产	投资性资产总值		
	长期投资性借贷总值		
	投资性资产净值		
个人资产	个人资产总值		
	个人长期借贷总值		
	个人资产净值		
总净值			

第3课 财 务◎

(1) 流动性资产的分析。第一项流动性资产总值减去第二项短期负债总值，就是第三项剩余。通常，第三项以正数为宜，如果你这项的数值是负的，有必要开始累积你的流动性资产，并减少短期的借贷。

以第一项的金额除以第二项的金额，并换算成百分比，理想的百分比应该是 15% ~ 20% 之间。换句话说，你的流动性资产应该是短期负债的一倍半或两倍。

(2) 投资性资产的分析。用投资性资产的总值减去长期投资的借贷，得数就是投资性资产的净值，这个数除以投资性资产总值得到的百分数，如果不到 20%，表示净值偏低，你的投资借贷太多；如果高于 50%，表示偏高，可以再考虑借款投资。

(3) 分析个人资产。用个人资产总值减去个人的长期贷款就可以得到个人资产的净值。

个人资产净值除以个人资产总值得到的百分数，如果低于 20%，是偏低；高于 50%，则偏高，可以考虑利用净值再借贷。

把表中第三、六、九项的金额相加所得数额就是总净值。

你的净值所代表的是你在某一个点的财务状况，这是你过去所做理财选择的结果。举例来说，如果你在过去选择买高价的住宅，并添购了不止一辆车，你可能就没有多少投资性资产；如果你靠借贷花了不少钱在消费

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

性开销上，你可能也不会有多少净值，因为你的资产与负债可能相当。

3. 做出明智的选择，使你的资产净值增加

就理财的观点而言，回头探讨并了解为什么你的净值会是目前这个样子是很重要的。不过，更重要的是，评估各种你现在可以做的选择对你将来的净值有什么影响。若你希望净值增加，下面有几种选择可供你参考：

(1) 为你的投资寻求更高的报酬率，让你投资能有增长。提高投资报酬率可以通过：增加投资的知识，多认识几种投资工具，多花一些时间管理投资，找投资顾问来帮你管理大额投资。

(2) 每年从你的工作所得中挪出更多的钱用于投资。这可以通过减少日常开销或节税规划等来达到。

(3) 减少负债。如果你有房屋贷款或其他分期付款偿还，设法加速清偿这些债务，可以省下一笔可观的利息支出，并增加你的净值。

根据了解这些作法的人的经验，如果上述方法都能做到，每年应该可以增加 15% 的净值。以这样的增长率，5 年可以使净值加倍，10 年则变成 4 倍。

第九节 会花钱比会省钱更应受到重视

在美国，只有 4.9% 的家庭有 100 万美元以上的净资产

第3课 财 务①

产。许多人的收入应该使他们步入百万富翁的行列，但是他们住在豪宅中，缺乏基本的理财技巧。他们有很高的收入、豪华的房子、累累的负债，但几乎没有净资产。他们擅长于准备贷款申请书，而大多数申请书又都不要填写净资产的真实情况。与他们形成鲜明对照的是那些高财商的富翁们，这些人时刻关注资产的增加。他们的资产远远超出他们的负债。他们几乎没有或根本就没有债务。

迄今为止，包括美国在内的各国学校里仍没有真正开设有关“金钱”的基础课程。学校教育只专注于学术知识和专业技能的教育和培养，却忽视了理财技能的培训。这也解释了为何众多精明的银行家、医生和会计师们在学校时成绩优异，可一辈子还是要为财务问题伤神；国家岌岌可危的债务问题在很大程度上也应归因于那些做出财务决策的政治家和政府官员们，他们中有些人虽然受过高等教育，但却很少甚至几乎没有接受过财务方面的必要培训。

由于学生们没有获得财务技能就离开了学校，成千上万受过教育的人追求到了职业上的成功，却最终发现他们仍在财务问题中挣扎。他们努力工作，但并无进展，他们所受的教育不是如何挣钱，而是如何花钱，这产生了所谓的理财态度——挣了钱后该怎么办？怎样防止别人从你手中拿走钱？你能多长时间拥有这些钱？你如何

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

让钱为你工作？大多数人不明白为什么他们会身处财务困境，因为他们不明白如何支配金钱。一个人可能受过高等教育而且事业成功，但也可能是财务上的文盲。这种人往往比需要的更为努力地工作，因为他们知道应该如何努力工作，但却不知道如何让钱为他们工作。

此外，一夜致富往往更容易使人惊慌失措，难于适应。彩券的大赢家怎样调适心理？和震惊、狂喜、自由等感觉同来的，往往不是那么快乐的感受和体验。正如一位英国作家所说：“实现了愿望的人，要比未实现的人流更多的泪。”

听听买彩券中了 60 万美元大奖的罗丝是怎么说的吧：“人性本恶，一点都不错！以前我不知道人可以这么卑鄙。我完全没想到，生命会变得这么悲惨。我的厄运开始于报纸把我的住址登出来那天。大街上到处是心怀不轨的坏蛋，我想做个虔诚的教徒，也希望恢复以前的生活秩序。我对这笔天降之财感到恐惧和不安。除了离开，我没有第二条路可走。包括工作、邻居和家人。”最后她丢下一句话：“我不希望你也中奖，尝尝这种滋味！”

百万美元彩金得主、安迪空军基地的士官迈克说：“我换了两次电话号码，总有莫名其妙的电话打进来，或有人敲我的门。有一天居然在凌晨 4 点电铃大作，而我知道门外肯定不是我的朋友。我也接到各种千奇百怪的信，有人要我捐款支持飞碟研究，有人要求代缴保释金，

第3课 财 务◎

甚至有人从狱中来信，信上高呼‘我是冤枉的’。我被二个密密的大网罩住，这样过了8个月，最后我下定决心要挣脱出来。”

中了大奖以后的调适期充满压力，而新的生活方式又是如此陌生。英国一项对191位彩券大奖得主进行的抽样调查发现70%的“幸运者”在辞掉工作、搬家后，觉得比以前寂寞——这一切都是因为他们中了巨额奖金。

当然，一夜致富并不必然带来烦恼。一项通过对22位彩券中奖人进行的调查发现，他们的快乐程度与一般人无异。

一位因写一本书赚了77万美元的作家说：“我买了一幢别墅，有紫檀木墙壁和桃木地板，这是我一直梦想的美丽家园。此外，我把那部1965年的老福特扔了，换了一部全新的奔驰。我原先以为，有了很多很多钱以后，自己就会成天躺着不做事，只管理财、花钱。可是，我的工作习惯已经根深蒂固。上次我到夏威夷度蜜月，原计划停留两个星期，结果一个礼拜以后，我就心疼难耐，想回到打字机前工作。”

娱乐界人士，特别是演员，钱财常常来得很快、去得也快。一位红演员成名后表示：“我赚多少花多少。星海浮沉，没有人能够永远走红，所以我选择及时行乐。”

“小时候，我曾经是富家少爷；但天有不测风云，后来我和哥哥们都沦为街上的擦鞋童。因此我早就看透人

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

生，繁华不过是过眼云烟，靠不住的，不如及时行乐。”

“我的钱是左手进、右手出。花在哪里？没什么特别，也没用在什么不正当的地方。我帮助一些情况不好的人。此外，我也买了一匹马，但到目前为止，它已替我赢进了 50 万美元。投资啊？我跟一个朋友正计划去一个高级的私人俱乐部，高级到我和他都不够格成为会员。有马的人才可以申请。整个计划现在都还在纸上作业。”

阿泰利公司董事长、电动玩具的发明人布什耐对赚得财富与个人满足间的关系看法如下：“成功，是那种一旦你得到了，就开始觉得无趣的东西。它对我生活造成的主要改变，是让我变得比较没有时间自娱。在发明出电动玩具和建立这家公司以前，我是月薪 1 000 美元的工程师，最大的希望是有一天拥有 25 万美元，当作投资老本，然后就什么事都不做，云游四海以度余生。我现在的财产已经远超过当初的目标，可以随心所欲做想做的事，照理说，应该是实现夙愿的时候了。但我却打消了这些念头，因为工作实在有太多的乐趣。我每天在办公室呆 12 个小时、14 个小时，乐此不疲。迎接新的挑战，跟一群有趣的人，做许多有趣的事，思考、判断、下决心，让事情按自己的想法完成。喔，我爱我的工作！最让我惊讶的，是可以花钱的地方那么有限。我买了一辆摩托车、一艘船，和一套高保真音响。如果说还有什么特别的，就是收集游乐器材了。我有许多古董棋盘、

第3课 财 务◎

棋子，古董弹球机，我的一个房间放这些不断增加的游乐器材。”

因此，理财的宗旨不只是纯粹的赚钱，手段当然也不仅限于各种开辟财源的方式。会赚钱之余，懂得如何花钱更是重要的一环。怎么才能作到“会花钱”呢？

1. 编写预算

编制预算应视为个人日常生活计划的一环，比如年内大型休闲旅游计划或一周内购物金额，花费多少都与你的生活计划和质量有关。

预算的编制首先应注重实际可行性和弹性，比方说，如果每天三餐中固定一餐必须在外头吃，买一盒七八元的盒饭或上一趟小馆子，或吃一顿西式快餐，就有很大差别。但是也不宜把预算定得死死的，万一同事、朋友起哄要你请客，或者是碰到好朋友生日，你临时想起，超支也是不可避免的。因此预算应有某种程度的弹性。

其次，预算的编制也要注意意外的开销。例如医药费，或好朋友临时资金，虽然金额大小难定，但应在能力范围内列入意外开销，以免到了月底捉襟见肘。

除了个人的预算之外，如果你是一家之主，整个家庭的预算也应有所计划。通常整个家庭的预算以年、月为单位编制比较合适，不必太细碎繁琐。

预算虽然不一定百分之百地被执行，毕竟预算不是用来绑死你的钱包的工具；但是预算订了，并不表示已

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

经达到节流。计划性消费的目的，如果你每个月花费超过或低于预算的 20% 至 30%，就应该仔细评估一下你的预算是否编制得太宽松或太紧凑，逐步修正。

当然，修正预算不能成为你恣意消费的借口，否则就达不到预算的节流功能了。

2. 准确记账

每日记账才能落实预算的编制。不论平时家居或出门旅游，都不能忽略记账的重要性。有账目可查，预算才可能有效控制。

编制预算只是“节流”的构想，执行是否彻底应从每日、每月的记账本上自我检查。编了预算，势必要按实情记账，否则预算只是白编。记账的方式毋庸赘言，市面上出现的记账簿的样式有很多种类，大小都有；主要内容不外乎收入、支出、项目、金额、总计等五大要项。

另外一种简便的记账方式是保存购物的收据、发票以及一些其他的购物凭证。除了搭车、上小饭馆等，大部分商店都会把收据、发票给顾客。许多人习惯随手丢弃或只是用来对奖。其实发票记账最为省事方便。只是发票上通常只有金额，而没有项目，如果你要详细记账，分类标明支出，就必须另外整理。

3. 把钱花到“刀刃”上

谁都愿意少花钱多办事。花费同样多的钱，如果设

第3课 财 务◎

计得当，就可以获得额外收益。额外收益越多，钱当然花得越值。

把钱花到点子上，就要注意几个效益。

(1) 边缘效益。人们消费每一单位商品时，所带来的效用或满足感是不同的。比如，一个人吃蛋糕，吃第一块时感觉到香甜可口，心里特别满足；吃第二块时也感到不错；但吃第三块时可能就饱了，不想再吃了。因此，在进行消费决策时，应把几块蛋糕的开支分散到其他需求上去。比如，吃两块蛋糕，再看一场电影，买一本杂志等。花钱差不多，但效用大大提高。

(2) 要讲求感情效益。同样是添置衣物，倘若做父母的能在孩子上学前或生日时，带着孩子一同去选购，那么买回来的就不单是一两样实用的东西，同时也增加了亲子之间的感情。同样的，夫妻在添置家用设备时，若能考虑对方的要求，将对双方感情有极大促进作用。比如，买烟灰缸，女主人就不能以自己的喜好去买，要考虑丈夫用起来是不是方便，丈夫是不是喜欢。夫妻一方外出时，若能惦记着对方的爱好，给对方买回来一些需要或喜欢的纪念品，就会把一次普通的花钱过程变成一次爱的体验，使对方每接触这件物品时，就会睹物思情，引起美好回忆。同理，如果夫妻双方都主动承担赡养老人的义务，那么，不仅使双方老人老有所养，同时也能在夫妻爱的天平上放上一颗重重的砝码。否则，互

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

不关心对方老人，甚至抱怨、提防对方为父母多寄了钱，结果花了钱还怄气。

(3) 要注意时间效益。在生活中，有时你会碰到这样的情况，为了学外语，你想买一台某某牌的收录机，可是一时买不到，等过了很久好不容易买到时，已经耽误了相当长一段学习的时间。或者，一位亲友病重想吃某种新上市的水果，你为了省钱，想过几天再买。不料，病人竟在你等待水果降价期间，与世长辞了。这样的事，可能会给你带来终生的遗憾。虽然想省点钱，结果却带来了无可挽回的损失，所以，该花的钱别犹豫，这也是把钱花在点子上的内容之一。

第十节 把支出维持在低水平

你不能只懂得努力工作，还需要学会怎样才能使你的努力更多地、更直接地为你和你的家人带来益处。一旦你决定把精力集中于创建自己的事业，你该怎样确立目标呢？对大多数人而言，他们的目标是保住他们的职业，并依赖工资取得他们想要的资产。

随着资产的增加，他们应怎样衡量自己的成功呢？何时他们才能意识到他们是富人且拥有财富？

一个名叫巴克敏斯特·菲莱的人在 1961 年曾申请了一种圆顶结构专利，在申请中，菲莱讲了一些关于“财

第3课 财 务◎

富”的话。起初这个定义的确令人迷惑，但是读过后，你就开始有感觉了。他是这样定义的：财富就是支持一个人生存多长时间的能力，或者说：如果我今天停止工作，我还能活多久？

不像净资产被定义为资产和负债间的差额那样，尽管这种定义常常充斥于人们关于支出的废话以及关于某物值多少钱的观点中。财富的这一定义为发展一种新的真实准确的衡量方法创造了可能性。

净资产通常包括那些非现金资产，就像你买回后堆在车库里的材料。财富则衡量你的钱正在挣多少钱，以及你的财务生存能力。

财富是将资产项下产生的现金与支出项下流出的现金进行比较而定的。

让我们来看个例子。比如说我的资产每月可产生1 000美元，可我每月却要支出2 000美元，那我还有什么财富可言呢？

让我们回到巴克敏斯特·菲莱的定义，用他的定义，我还能活几天呢？假定一个月30天，按这个定义，我只能活半个月。

当我每月从资产项可得2 000美元时，那我就有财富了。

当然我并不富有，可我有财富了。现在每个月我从资产项得到的现金流与支出等量。如果我想增加支出，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

我首先必须增加资产项产生的现金流来维持我的财富水平。注意，这时我不再依赖工资，如果我辞职了，我每月还能用资产项产生的现金流维持支出，也就是说我仍能够生存。

我的下个目标是从资产中得到多余现金再进行投资。流入资产项的钱越多，资产就增加得越快；资产增加得越快，现金流人得就越多。只要我把支出控制在资产所能够产生的现金流之下，我就会变富，就会有越来越多除我自身劳动力收入之外的其他收入来源。

随着这种再投资过程的不断延续，我最终走上了致富之路。

请记住下面这些话：

富人买入资产；

穷人只有支出；

中产阶级买他们以为是资产的负债。

许多收入不足的人更容易陷入财务困境。为增加现金，他们不得不出售资产。首先，他们个人资产的卖价只是他们在资产负债表上列支数字的一小部分；其次如果有收益，他们还要交税，也就是说每卖一次，政府就会从他们的收益中拿走一份，从而减少了可用来帮助他们摆脱债务的现金。因此，某人实际上的净资产要比他们自己认为的少得多。

关注你自己的事业并继续你每天的工作。你可以买

第3课 财 务◎

些房地产，而不是负债或买一些一旦被你带回家使用就失去了价值的个人用品。一旦你把一辆新车开出停车处，你已损失了 25% 的车钱。汽车不是真正的资产，即使你的银行经理让你把它列在资产项下。

对成年人而言，把支出维持在低水平，减少借款和勤劳地工作会帮你打下一个稳固的资产基础。对还没有自己房子的年轻人来说，应该弄明白资产和负债之间的区别，以便在离家、结婚、买房、有孩子、在高风险的金融交易中下注或依附于工作和贷款买任何东西之前，建立起坚实的资产基础，这是非常重要的。许多年轻夫妇，由于他们并不能分清资产和负债，结婚后不久，就陷入了以后大部分年月内都无法摆脱债务的生活方式中。

当然，节俭也不能超过一定的限度，决不要因为捡了芝麻而丢了西瓜。各种媒体经常宣传告诉人们说，百万富翁很节俭。但是许多人认为节俭就是“事事自己动手”。当节俭会使家庭的经济效率真正得到提高时，百万富翁是很节俭的。《韦氏英语大辞典》将“节俭”定义为“以资源使用的经济性为特征，或者是反映了资源使用的经济性”。这里的关键词是“资源”，不只是首次成本所花费的钱或美元资产，而是整个动态周期中的资源耗费。大多数百万富翁都不是事事自己动手者！他们的做法是：从他们的闲暇中赚取收入，尔后将这些收入用于雇请专职的油漆匠、木匠和安装工，这样会更具有经济效率。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有一次，一位记者向一位高收入的漫画家、油画家及插图画家问及这个事事自己动手的问题。当时记者在画家的家中，那是一幢很大的英国式住宅，俯瞰着休斯河。在他俩谈论之时，记者从窗子里望出去，看到一群房屋油漆工正在房子的四周搭脚手架。记者问画家：“漆这么大的一幢房子成本如何？”画家回答的价格高得令人吃惊，记者不禁问道：“你是一位油画家，你为什么不自己动手漆房子呢？”

画家的反应很快而且切中要害。他告诉记者说：“我干自己的工作所赚的钱比请一群房屋油漆工来漆房子的成本要多。此外，也许更为重要的是，如果在漆房子时我从梯子上掉下来怎么办？我会死掉或者永远残废……再也不能轻松地赚钱生活了。”

在这个事例中，漫画家就像大多数白手起家的百万富翁一样，他们不会因为捡了芝麻而丢了西瓜。

在降低家庭的经营成本，提高他们的经济实力方面，百万富翁对整个动态周期的成本很敏感。在一座梯子上摇摇晃晃地给房子油漆，这会使他们在自己的职业中赚取几百万未来收入的能力化为泡影。他们也很可能请别人来安装加热系统和空调系统。要知道，百万富翁们经常在同一幢房子中住上 20 年或者更久；在这么多年中，其首次成本足以得到补偿。

第十一节 钱要挣得好，又要花得好

经营者的理财，要把好两道关：钱要挣得好，又要花得好。商人赚得钱后，可能会采取两种错误行动：一是视钱财如粪土，于是大肆挥霍，遇事一掷千金，或花天酒地；二是视钱财如生命，吝啬得可以一个“子儿”也舍不得多花，更不愿把辛辛苦苦挣来的钱花到不能立竿见影的投资上去。其实，这两种方法都表现出经营者理财能力的欠缺。

高财商的经营者，能够注意到，将资金投入生意场的目的，就是为了用来赚钱，并且要切实有效地减少浪费，以赚取最大的利润回报。例如，花一亿人民币建了一栋写字楼，尽管楼的估价可能高达二亿元，可你仍不能说赚钱了。因为楼只要一天没有卖出去，赔赚都是未知数，假如过一段时间，房地产生意大萧条，你可能买一送一也没人要时，就会由预计的赚钱变成了实际的赔钱。

美国纽约有一家银行刚开张时，为了迅速打开知名度，他们想：在电台像一般广告一样宣称本银行开张，请人们多多关照，毫无吸引人之处。他们别出心裁地出了个点子：向人们提供“沉默的时间”。他们买下了纽约各广播电台相同黄金时间里的十秒钟。播音员在广告一

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

开头就说：“听众朋友，从现在开始，播放由本市国际银行向您提供的‘沉默时间’。”然后整个节目突然中断十秒钟。这时，全纽约的所有电台都出现了沉默。听众被这莫名其妙的10秒钟激起了兴趣，大家都觉得新奇而议论纷纷。于是，几天的“沉默”时间成了全纽约市民茶余饭后最不“沉默”的话题。该银行的知名度也因此大大提高。它的巧妙之处就在于以新奇的不说话换来了所有人的说话，真是花最少的钱，办了最有效益的事。

此外，经营者在遇到财务计划不妥，弄得现金短缺，周转不灵时，学会采取外借资金的方式来增加公司的流动资金，以解燃眉之急。其实，所有因为预算不周而造成的资金危机，都显示出经营者的理财能力和知识不足。

俗话说：“吃不穷，喝不穷，算计不到一世穷”。经营者的理财原则与方法很多，但最基本的不外乎“以最小的投入换取最高的利润”，就是少花钱多办事，或者说要精打细算、善于算计。

在瑞士，一家大型集团公司举行了一次高层次的国际学术交流会议，主讲人和参加者来自世界几十个国家。开会期间，东道主每天只向与会者免费供应一杯茶水。“茶票”便是取茶的凭据。要是哪位想多喝一点儿，或者不留神把茶票弄丢了，那就只好自掏腰包，主人概不负责。

这次会议的主办者“精明”之处并不仅限于“茶

第3课 财 务①

票”，开会之前，他们对会议日程、内容，无一不是精打细算，除认真审查每一个参加者资格，使会议保持较高的科学质量和学术水平外，他们还周详地制定会议经费的最佳预算，其预算细密，简直到了锱铢必较的程度。

按照规定，主办者要担负每一个会议参加者的往返机票费用，所以，他们在购票时反复对比各家航空公司的票价，挑拣最便宜的买。同时，优先考虑本国公司的航班，尽量不把赚钱的机会漏给外国公司。又比如，在挑选开会地点时，主办者不仅要求会议厅租金低廉，交通方便，而且还必须可以代办午餐，从而节约点伙食开支。

一日三餐的费用都是固定的，早餐每人一份，午餐则可以在通用菜谱上任选一种，晚餐费发给个人，但数额不大。如果谁想多要几种菜肴或点心，计算机就会把这些费用一笔一笔记在你的名下，到会议结束时一分不少地请你“买单”。开会期间使用的文具，也有严格限定，每人仅发铅笔一支，笔记本一个。至于什么宴会、礼品、文艺和旅游观赏活动等，一律不列入预算，全由与会者“自便”。

瑞士号称世界上最富有的国家之一，瑞士人办起事来却很“小家子气”，处理公务精打细算、锱铢必较，是司空见惯，较为普遍的社会风气。这是被瑞士人引为自豪，得到国际赞誉的一种可贵的理财精神。尽管他们很

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

富有，但花起钱来，并不大手大脚，挥霍无度，而是用最少的钱办最多的事，以最小的投入赢得最大的效益，显示出精明的“经济头脑”。

“经济头脑”，尽量做到少花钱多办事，可以说是经营者最具有普遍意义的理财之道。

一个人若想获得财富，非先有克制欲望的力量不可。经营者经营一切事业的资本，都有赖自己往日的积蓄。借债开店，总是一桩极危险的事情。

大行不顾细节，大礼不辞小让。成大事，赚大钱不能计较损失。做人要有远谋，经商也要讲计谋。但是，不要以为小东西就可以不加顾惜，滥加抛却。许多成功的经营者的不但懂得如何用自己的少量投资赚回更多的钱，而且懂得节俭生财，聚沙成塔，集腋成裘，将细琐的东西集合起来进行更有前途的投资。

现实生活中，一般人往往把节俭和吝啬看作一对孪生儿，这真是一个很大的错误。其实节俭的意义是：当用则用，当省则省。换句话说，总是省用得当。吝啬的意义却是：当用的不用，不当省的也要省。

有些很出风头的“阔少爷”，平时往往把自己收入所得，吃尽用光不算，还要借了钱来撑场面。这种人，一旦生了病，失了业的时候，不但自己站不住脚，还要连带把人家的钱也糟蹋掉。到了那时，他的西洋镜就将被别人完全拆穿了。如果他从前节俭一点，少耗费一些，怎

第3课 财 务◎

会弄得这样无颜见人呢？

英国大文豪罗斯金说：“一般说来，节俭两个字的解释，似乎是‘省钱的方法’，其实不对，应该解释为‘用钱的方法’，那就是说，我们应该怎样去购置必要的家具；怎样把钱花在必不可省的用途上；怎样开销食、衣、住、行、育、乐……总之，我们应该把钱用得清清楚楚，十分恰当，那就是真正的节俭了。”

从前有个青年，到印刷厂去学手艺。他的家庭状况虽然很好，但他父亲要他每晚住在家里，并按月付给一笔住宿费。起先青年对于这个办法觉得太苛刻了，因为他的每月所得，勉强够付这笔住宿费。可是，几年后，这个青年预备自己筹办印刷厂时，他的父亲把他叫到面前，对他说：“好孩子，现在你可以把往年陆续付给我的这笔住宿费拿去了。我这样做，是为了要替你积下这笔钱来，并非真的要拿你的住宿费。好，现在你可以拿它去发展你的事业了。”青年至此才明白父亲的贤明和良苦用心，感谢不已。现在这个青年已是美国一家著名印刷厂的主人，而他往年的同伴，却因挥霍无度，至今仍穷苦不堪。此一真实故事告诉每一个经营者：惟有养成节俭储蓄的习惯，将来才有可能享受成功与财富。

日本丰田汽车公司更是以“小气”闻名，他们的做法颇值得借鉴。比如：

(1) 抽水马桶里放3块砖，以节省冲水量；男用的

⑥ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

便池用白漆划了两个鞋印，定位而立，以便节省清洗用水。

(2) 笔记用纸正面写完了，裁成 4 段订成小册子，反面作为便条纸。

(3) 一只手套破了，依规定只能换一只，另一只等用破再换。

(4) 东京马路上处处皆是丰田的车子，但丰田却连一个东京总公司也没有，原因是东京地价太贵，且应酬也难免增多。

(5) 丰田的员工上班时间内，如果要离开工作岗位 3 步以上的，一律要用跑步。

(6) 每次会前贴出告示，上面说每一个与会者 1 秒钟值多少钱，乘以开会总时间，就是每次开会的成本。

在丰田汽车公司的经营管理中，从上到下从未忘记“集腋成裘”、“滴水成河”，一点一滴为企业节约开支。据悉，丰田公司就连召开会议也是那么“小气”，不仅要事前限定开会和闭会的时间，而且每个人开会所占用的每一分钟都要一分不差地计算到产品成本中去。这一“小气”恐怕在各国的企业中可名列榜首。

丰田汽车公司的“小气”培养了职工的节约习惯。由于“小气”精神而引发出来的良好的企业风尚，不断地激励着企业全体职工精打细算，培养出以企业为生命的意识，给企业带来了不断繁荣兴旺的大好前景。

第十二节 聪明的百万富翁青睐优惠券

为了最大限度地节省开支，精明的百万富翁们采取了多种多样的方法，比如：

(1) 延长使用期：将鞋换底或修补；重新装潢或翻新家具而不是购置新的；修补或改衣服而不是购买新的。

(2) 减少开支：在夏天或白天升高空调的温度设置；更换收费低廉的长途电话公司；早点偿还住房抵押贷款。

(3) 计划购买：不通过电话进行购买；在购买杂货前编制购物单；购买杂货时使用优惠券；购买被《消费者报道》评为列于前几名的用品；买好东西就离开商场。

(4) 光顾折扣部门：到仓储式超市去购买散装的家庭用品；多与折扣企业做生意。

也许许多人会感到迷惑不解，为什么百万富翁会使用优惠券呢？这不过是今天节省了1元钱，一生能节省多少，又能增加多少投资？在北京，典型的三口之家每周在食物和家庭生活用品上的支出超过200元，那就是说，每年超过10 000元。在成年人的一生中，这就是在40万至60万元之间。如果你将这个数目削减10%，即在4万至6万元之间，并将这些钱投资于一个位居前几位的股票基金中，根据过去几年的收益率，你所赚到的钱将会超过10万元！真是不算不知道，一算吓一跳。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

绝大多数的百万富翁寄希望于未来。他们很可能会对一定时期中各种活动的成本和利益进行计算以求得节省。这种行为与财富的积累有高度的相关性，而这只是百万富翁全面节俭计划中的一小块。

关键就在这里。一项调查显示，今天，美国有 2/3 以上的购买者是冲动型购买者（估计在中国这一比例也超过 1/3），他没有携带购物单或者只是一张短短的购物单就出现在一家超级市场中。他们没有计划，在商场中四处闲逛，因而很可能在寻找商品上花费了更多的时间。花费的时间越多，他所花费的钱也就越多。这个事实一次又一次地被人们所证实。而且，在没有购物单的情况下，人们经常会购买几周以后才会需要或者根本就不需要的东西。你也许还会认为大多数的百万富翁是让女佣上街购物。事实上，大部分人是亲自购买食品。

那么，在一家食品店中购买东西的最佳方式是什么呢？早已是百万富翁的凯恩西斯夫妇在这方面做得比较好。他们把经常要光顾的两家食品店的内景画成地图，并标上每一类商品的名称和位置。这种地图将作为每周的购物单和导购图。如果在某一周他们的某项物品用完了，他们就会在地图上将这一项画上圈。他们还用这种方法安排买菜，当然，要有折价券和相关的赠送也会记在地图上。

这听起来好像需要大量的工作，但实际上并非如此。

第3课 财 务◎

他们有自己的看法。假如你没有购物单，没有购物计划，那么你每周将在食品店里多花 20 分钟、30 分钟或者更多的时间，那就是你没有提前做好计划的缘故。如果每周占用 30 分钟，那么在成年人的一生中，这将会是 1 000 多个小时。

将你一生中的 1 000 个小时以上的时间花费在一家食品店中，这肯定不是效率很高的行为——如果这些时间用在计划投资、看你的儿女们做游戏、度假、提高你的计算机技术、锻炼身体、做好生意，或者写书，你难道不觉得会更好一点吗？

第十三节 要敏锐地考虑每一问题对公司利润带来的可能影响

经营者——尤其是大企业的经营者必须建立一套有效的检查制度，以及时了解公司在运转中出现的“打滑”现象。他不能依赖主观臆断，他需要事实。为了保证公司朝着自己希望的方向发展，多年来，已经建立了许多检查制度，其中包括成本核算、总体预算等措施。

成本核算和预算，都是有价值的管理手段。但是，它们也都有缺点。如果过分地依靠它们，那么你的公司也许永远也不会取得应有的成功。这些手段，有如下明显的不足：

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

(1) 标准不可靠。成本核算和总体预算的目的是建立一个标准，以便使管理部门通过这一途径，能及时了解实际收入和支出是否偏离预算。但实际上，已确定的标准，并没有告诉管理部门如何进行活动和工作，及其经济效益是否良好，甚至他们进行的活动和工作是否必要。

(2) 估算是任意的。许多预算简直是公司里各类工程师对可能会发生的收入和支出的估算的组合。这些估算虽然可以通过修正以适应公司的财政现实，但他们无法避免那种任意、专断的估算。有些经理虚报他们的预算以夸大他们的重要性；有些则故意低估收入、高估支出，以便在年终结算时显示自己成绩的优异；有些甚至把每一分钱都放在预算里，而其中有些是明显不会被批准的开销。

(3) 这些手段都建立在这样一种基础上，即假定过去的手段是正确的。成本估算和预算检查，在很大程度上都是根据过去的资料。而实际上，过去在某种情况下采取的方法是成功的，并不意味着不能采取更好的或更经济的方法。随着企业的迅速变革和发展，没有哪个公司能过多地依赖它的过去以取得某种启发：它将来该如何做。

很明显，管理检查的标准方法并不是完全成功的，对一个有责任心的主要领导来说尤其是如此。他需要的

第3课 财 务◎

是一种这样的手段：它可以检查出全部存在的故障，无论这种故障是由于兴趣矛盾引起的，还是错误方法引起的。达到这两个目的的最好途径是建立系统的抽查制度，对公司的判断、业务、工艺方法和工作进程进行广泛的检查。无论在什么地方，只要在抽查时暴露出薄弱环节，他都可以进行深入的追究，直到自己满意为止。或者查明这一故障是一种假象；或者将故障排除。

无论采取什么抽查方法，主要领导者都必须照管好这一活动。他不能将这项工作委派给这样一种人：此人的兴趣和责任感可能与公司目标发生冲突。当然，主要领导者不需要亲自进行这类抽查，他可以通过顾问、调查表、受过特殊训练的小组、公司的审计员来做这项工作。他的角色是：准确地讲清楚自己需要知道什么，以及在调查过程中发现问题时要求如何做。

在这里使用的“抽查”这一术语，是指对关键性活动的任意检查，其目的是了解当前事态发展的状况。这种抽查不是事先确定的，也不遵照可以预测的方式。实际上，它是针对下列现象而设计的：问题突出的区域，兴趣冲突，返工，浪费，库存积压或不足，闲置设备，以及其他任何阻碍公司目标、提高成本、降低利润的现象。

整个抽查工作，是为帮助身居公司最高职位的经营者设计的，所以，经营者必须确定哪些检查项目能向他

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

提供他所要想知道的情况。

他要根据他的公司的特殊政策和目的来确定这些项目。在公司与公司之间，这些项目会有相当大的差别。但是，他可以确定某些基本原则，以便发现故障之所在。这些原则包括：

(1) 删除并非必要的工作。无论何时，主要领导者在确定一项抽查时，必须问自己一个基本问题：这项工作是完全必要的呢，还是只有某些部分是必要的？必须取消那些可能提高成本的活动，到目前为止还没有谁找到比这更有效的降低成本的办法。

(2) 简化工作步骤。这是生活中一个不可思议的事实：用简便的方法做一件工作，要比用煞费苦心的、复杂的方法更需要想象力和创造力。人们在完成某项任务时，总倾向于采取更多的步骤，进行更多的活动，消耗更多的精力，总之，比所需要的多得多。用企业的术语来说，这种倾向是对公司资金的浪费。因此，对工作方法和实施过程，都要进行严格的检查，以使它们简捷而有成效。

(3) 使产品、部件、类型标准化。标准化可以使库存量、资料记载、采购机具的品种数量、停工时间和非生产性劳动等大大减少。只要可能，公司就应该做好这件工作。

(4) 估量各项设备是否还有价值。任何产品和设备，

第3课 财 务◎

都有一定的自然使用寿命。正常使用期限一过去，就不可能继续维持有利可图的状态。这就等于总经理发出了指令：应该叫这些将要完结的“收入发生器”让位。而操作它们的雇员则会倾向于保留它们，强迫它们艰难地、高成本地运行。

(5) 对宠爱的项目持怀疑态度。一个企业家看重自己脑力劳动的产物，往往会像对待亲生子女一样，将自己的感情倾注于它的未来。这样，他就不可能对它做出冷静的决策。作为总经理，要避免卷入自己的项目。他的注意力应该放在另一方面，即搜索从别人的项目发出的信号。

(6) 停止勉强的生产。所有新产品、新设备的引进，包括优质产品和先进设备在内，都要经过一个非盈利时期。大多数是逐渐达到无亏损阶段，继而产生利润并使利润递增，直到他们的使用寿命的终结。但是，有些设备被公司安装使用后，却成了勉强的生产机器，它们带来的收入仅够维持直接和间接的成本，不能产生利润。

在某些情况下，一个公司如果不淘汰这种勉强运转的设备，实际上是一种损失，特别是它已明显成为无法降低成本的因素时，尤其如此。但是，继续维持勉强的运转，常常被认为是暂时的或短期的决策。

(7) 进行间接成本研究。除研究精简工作方法之外，总经理还应该制定系统的间接成本研究方案。对租金以

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

及热能、照明、运输等方面的开支，通常人们程度不同地存在这种看法：这些都是固定费用，无法改变。实际上，它们只是在我们没有采用可以取代的方法之前才是固定的。

(8) 考虑采取激进方法的可能性。公司之所以要聘请外界的管理顾问，原因之一就是得到了新鲜的观点。长时期用一定的方法从事某项工作的人，会丧失对其他可能性的正确观察能力。但如果使自己进入正确的思维状态，总经理可以进行一次内部审查，以判断在不牺牲质量的前提下，工作是否能做得更好或更为经济。这种想法越激进，发现的可选择方法就越有趣。例如，下面是一些公司提出的问题，这些问题的解决，曾收到出乎意外的效果。

①如果淘汰私人秘书，将会发生什么情况？一位著名的公司总经理，在摆脱他的私人秘书之后，他发现自己与雇员、供应厂商、普通公民之间的关系，立即得到了改善。

②如果我们停止送货上门，将会发生什么情况？在第二次世界大战之后，有些零售商提出了这个问题，从而使当时的这一行业，发生了一场革命。

③如果我们取消某些管理人员，将会发生什么情况？计算机革命，满足了许多工作的需要，如采购，库存控制等。

第3课 财 务◎

④如果我们将高度技术性工作委托给他人做，将会发生什么情况？许多高度技术性工作是一时性的，为它使用专职人员是很不经济的。如果因某一工作临时雇用人员，而不是雇用终身专职人员，即使代价昂贵，一个公司也应乐于负担。

很清楚，摆在一位主要领导者面前的重大问题，是随时把握他的公司的动向。要做到这一点，并不总是那么容易。许多现代化的企业组织，具有难以想象的复杂性，不但包含着众多的产品，而且还有众多的行业。

那么，在实际抽查工作中，经营者的工作应该深入到什么程度呢？他可以深入到他在其他管理活动中同样深入的程度。他应该根据自己要完成的公司目标，来计划抽查中需要做哪些工作。他应该决定用什么样的方式方法来做好这些工作。他应该详尽精确地布置这一工作，以使负责贯彻执行的工作人员，具体地了解要做什么和怎么做。他应该建立无懈可击的控制措施，以确定这一工作是否已按命令贯彻。然后，他可以去处理特殊情况。

所谓处理特殊情况，是指管理者需要密切关注这样一些实施上的问题：政策问题，以及偏离了计划、标准或程序方面的问题。如果发现一个问题没有按照自己倡导的方法解决，这可能说明公司的目标需要调整，或者是公司的政策需要有新的形式重新陈述。他听取有关这一问题的意见，然后做出必要的决策，采取必要的行动。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十四节 掌握节税原则与策略

逃税是违法的，但合法地采取一些方法与措施，“节税”少缴，有效规避，不仅可以增加一些实际的收益，而且还不犯法。实在是个人理财策略中相当关键的一环。

纳税这一意识我们虽然比西方晚两拍，但作为投资者，已经逐步意识到税和通货膨胀正在逐渐影响我们的获利，就象从到嘴的肉里扣去一半。因此，理财不能不知道该如何设法节税。

1. 了解你应该交纳哪些税

个人所得税是个人（自然人）取得的各项应税所得征收的一种税。它最早在英国创立，目前世界上已有 140 多个国家采用了这一税种。据统计，1991 年，全世界 20 多个低收入国家个人所得税占税收总收入的平均比例为 9.3%，个别发达国家达到 40% 以上。个人所得税是我国最有发展前途的税种之一。惟其重要，才是个人节税策略中的关键。

个人所得税的纳税义务人，包括中国公民、个体工商户以及在中国有所得的外籍人员（包括无国籍人员）、华侨、香港、澳门、台湾同胞。上述纳税义务人，依据住所和居住时间两个标准，区分为居民和非居民，分别承担不同的纳税义务。居民纳税义务人负有无限纳税义

第3课 财 务◎

务，其所取得的应纳税所得，无论是来源于中国境内还是中国境外任何地方，都要在中国缴纳个人所得税。在这里，居民是指在中国境内有住所，或者无住所而在中国境内居住满一年的个人。非居民纳税义务人，即不符合居民标准的个人，承担有限纳税义务，只就其来源于中国境内的所得，向中国缴纳个人所得税。

只有在清楚地掌握了自己都有哪些项目所得是要纳税的，才能从中挖掘出节税的策略来。下列各项个人所得是应交纳个人所得税的：

(1) 工资、薪金所得。个人因任职或者受雇而取得的工资、薪金、奖金、年终加薪、劳动分红、津贴、补贴以及与任职或者受雇有关的其他所得，均应依法缴纳个人所得税。

(2) 个体工商户的生产、经营所得。个体工商户的生产、经营所得是指，个体工商户从事工业、手工业、建筑业、交通运输业、商业、饮食业、服务业及其他行业取得的收入，以及个人经政府有关部门批准，取得执照，从事办学、医疗、咨询等有偿活动取得的收入。

(3) 对企事业单位的承包经营、承租经营的所得，即指个人承包经营或承租经营以及转包，转租取得的所得。

(4) 劳务报酬所得，即指个人独立从事非雇佣的各种劳务所取得的报酬，包括：设计、装潢、安装、制图、

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

化验、测试、医疗、法律、会计、咨询、讲学、新闻、广播、翻译、审稿、书画、雕刻、影视、录音、录像、演出、表演、广告技术服务、经纪服务及其他劳务等。

(5) 稿酬所得。稿酬所得是指个人因其作品以图书、报刊形式出版、发表而取得的所得。

(6) 特许权使用费所得。是指个人提供专利权、商标权、著作权、非专利技术以及其他特许权的使用权取得的所得。

(7) 利息、股利、红利所得。是指个人拥有债权、股权而取得的利息、股息、红利所得。

(8) 财产租赁所得。是指个人出租建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

(9) 财产转让所得。财产转让所得是个人转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他财产取得的所得。

(10) 偶然所得。偶然所得是个人得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得。

对个人所得的征税，并不意味着对个人所得的全部计算其应纳税额，而是将个人所得的总额在扣除一定的项目后，就其余额计算应该缴纳多少税。

2. 清楚哪些收入可以免交个人所得税

了解哪些所得不用交纳个人所得税或减额征收所得税，是节税原则的精华所在。国家对以下项目给予免税

第3课 财 务◎

的优惠：

(1) 省级人民政府、国务院部委和中国人民解放军军以上单位，以及外国组织颁布的科学、教育、文化、卫生、体育、环境保护等方面的奖金。

(2) 按照国家统一规定发给的补贴、津贴。这是指按照国务院规定发给的政府特殊津贴和国务院规定免纳个人所得税的补贴、津贴。

(3) 福利费、抚恤金、救济金。这里所说的福利费，是指根据国家有关规定，从企事业单位、国家机关、社会团体提留的福利费或者工会经费中支付给个人的生活补助费；而救济金，是指国家民政部门支付给个人的生活困难补助费。

(4) 保险赔偿款。

(5) 军人的转业费、复员费。

(6) 按照国家统一规定发给干部、职工的安家费、退职费、退休工资、离休工资、离休生活补助费。

(7) 依照我国有关法律规定应予免税的各国驻华使馆、领事馆的外交代表、领事官员和其他人员的所得。

(8) 个人举报、协查各种违法、犯罪行为而获得的奖金。

(9) 个人转让自用达5年以上，并且是惟一的家庭生活用房而取得的所得。

另外，国家还规定对残疾、孤老人员、烈属以及遭

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

受严重自然灾害造成重大损失的个人的所得，可以给予减征个人所得税。

充分利用免税、减税政策，固然可以达到节税的目标，但若不能享受免税减税优惠时，仍然有一些技巧可以帮助你“合法”地节税。必须指出，高财商者特别强调合法，是为了提醒纳税者千万不要违法而去节税，因为那样做是偷税，要受到法律制裁，往往得不偿失。

个人所得税计税的特点就是“超额累进”，因此你的应纳税所得越多，适用的税率越高，因而需要缴纳的税就越多。由此可见，怎样合理地使自己每次的收入额不至于过高，则是节税的窍门所在。例如工资：假设某职员月工资 1 000 元，则以每月为单位计算个人所得税时，因为需要扣除 1 000 元，则他每月应纳税所得为零，即不用纳税。相反，如果将每月的 1 000 元累加几个月之后一次性领取工资时，他的应纳税所得往往很高，需要交一笔不小数目的个人所得税。

3. 掌握节税的四个原则

(1) 能拿就拿，享受税收补贴。所谓“能拿就拿”，是指政府在某一特定时期内，为促进经济发展、激励投资、鼓励出口，或者为了提高科学技术水平，奖励科技进步等原因，制定的税收补贴政策，只要达到补贴标准，就可以享受税收补贴或抵减（包括退税）。在我国，对农副产品的出口，一直采取高贴税政策，不妨利用一下。

第3课 财 务◎

(2) 能不给就不给，享受免税待遇。所谓“能不给就不给，享受免税待遇”，是指政府有时会用免税的方式来奖励投资。如考虑到我国股市的实际情况和股票转让收益的特殊性，国家曾决定对股票转让所得暂不征个人所得税。在目前的税制下，运用这种节税原则的机会很多。

(3) 能晚给就晚给，尽量缓纳税款。虽然缓缴并不是少缴，但因为缓缴，手上却可以多出一笔税款，供你运用，等于是政府给你的无息贷款。以复利的观点看，缓税五年，相当于减税 40%，缓税 20 年以上，等于免税。

(4) 该给就给，避免受罚。如果一切节税手法都用尽了，就该如期缴纳税款，以免被罚滞纳金、罚金。纳税人、扣缴义务人未按照法律规定的期限缴纳税款，税务机关依法责令限期缴纳，并从滞纳税款之日起，按日加收滞纳金 2% 的滞纳金。而对于违法的偷税，其罚金更加严厉。这样如果受罚，等于是增加了支出，不仅没能节税，反而违背了理财的原则。

如何妥善运用这四个原则达到节税的目标，全凭各人的情况而定。当然，你首先必须清楚了解政府的相关法规和政策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第 4 课

投 资

财商平庸的人努力存钱，而高财商的人则不断地投资。如果你重视学习投资知识并在实践中取得经验，你就会获得财富。不管你的年龄有多大，尽早掌握做事的原则和基础，包括生活中的一些游戏，都是非常重要的。大部分人在打高尔夫球之前，总要上一些高尔夫训练课，以掌握一些基本技巧，但遗憾的是，在拿血汗钱进行投资之前，却很少有人愿意学习投资所需的基本原则和知识。培养自己在投资方面的财商，要追求投资就能赚大钱，不投资或少投资也能赚大钱的境界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一节 树立正确的投资理念

投资是一种计划，而不是某种产品或是某种程序。

1. 交易 ≠ 投资

世上有不同的投资产品或者说是投资工具，因为社会上存在着需求不同的人，就像一个有 5 个孩子的家庭与一个单身汉或者一个农夫的需求大不相同。投资项目或投资工具能够让你在财务上从现在的状况在未来某一时间到达你期望达到的任何状况。

许多人竭力通过他们认为是投资的东西挣钱，但是交易并不等于投资，它只是贸易。或者说，交易是一种程序或者技术。做股票交易的人与先买房子然后装修，再以更高价格出售出去的人没有什么大不同。一种是股票交易，一种是房地产交易；但仍是一种交易。在现实生活中，贸易存在已经有几百年的历史了。从前人们用骆驼驮着外国货物，穿越沙漠运送给欧洲的消费者。因此从某种意义上讲，零售商也是贸易者。贸易是一种职业，但并不是真正的投资。真正的投资应该是一种计划，一种使你从现在的所在地，到达你想到达的目的地的计划。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

现实生活中有许多自认为在进行投资活动，而财务上又毫无成果的人，他们就像是推着独轮小车在原地绕圈。

2. 投资其实很乏味，简单比复杂好得多

许多人以为，投资是一个充满戏剧性、激动人心的过程。还有人认为，投资包含风险、运气、时机和热点投资消息等诸多因素。有些人自知对投资这个神秘课题知之甚少，因此，他们找到内行一些的投资者，把资金连同信赖一并交给他们。另外一些所谓的投资者要显示他们比其他人懂得多……因此他们进行投资，以此证明他们智胜一筹，这就是许多人眼中的投资。但高财商者的眼中的投资却不是这样的。他们认为，投资是一个枯燥无味的计划，是一个通过机械操作而达到富裕的过程。或者说，投资仅仅是一个由固定程序、策略和一系列能使人变富的措施组合而成的计划，这一切几乎能保证你成为富翁。投资就像按照食谱烤面包一样简单无味。想要致富，只要照计划、食谱或公式去做就行了。

既然投资和发财就像照食谱烤面包这样简单，那为什么有那么多人不愿意遵循投资程序呢？每 100 个美国人中只有三个人是富翁，这是什么原因呢？在这样一个致富机会人人平等的国度里，只有少数人成为富翁，这又是怎么回事呢？为什么对大多数人而言，遵循一个简单的计划却难如登天呢？因为遵循一个简单的计划是一

第4课 投 资◎

件单调而乏味的事情。人性是很容易对老做一件事变得厌倦无聊的，因此他们总要寻求刺激和有趣的事情来做。就是这个原因，导致 100 个人中只有三个人是富翁。他们起先照计划去做，没过多久，就感到这种日子索然无味。于是他们抛开计划，寻找一种能迅速致富的魔法。他们的一生都在单调和趣味往返交错的过程中度过。所以他们没有成为富翁。他们不能忍受日复一日地遵循一个简单而枯燥的致富计划。许多人认为，投资致富的过程很神奇，同时他们还会认为，如果计划不够复杂，那就不算是个好方案。但高财商者相信，涉及投资时，简单要比复杂好得多。

3. 寄希望于努力工作和储蓄的人没有真正的致富的机会

努力工作和储蓄只适合一般大众，却不是高财商者致富的原则。高财商的人懂得，寄希望于努力工作和储蓄的人没有真正的致富的机会。工作带来的、或因付出某种劳动而获得的收入称为“工资收入”，它的最普通的形式是工资，这也是纳税最高的收入。因此，要靠工资收入来积累财富是十分困难的。你的工作收入和储蓄都将被征税。当你往银行里存 1 000 元时，政府首先已从收入过程中征过税了。也就是说要往银行里存 1 000 元，你或许得挣 1 050 元或是更多才行。如果不幸遇到通货膨胀，你的 1 000 元就会贬值，经过 2 年，也许只有 800 ~ 900 元的购买力了。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

通货膨胀的问题经常会出现。比如，德国魏玛政府发行的马克在“二战”前就已经变得几乎没有价值。就像一个故事中叙述的那样，一个老妇人推着满满一手推车的马克去买一只面包，当她回来时，有人偷走了手推车，却留下了满街没有价值的货币。

专家指出，美元在过去的一个世纪中已经贬值 90%。所以，作为一个守财奴式的百万富翁是不够的。你的那点微薄的利息经不起通货膨胀和税务的折腾，三下两下就没了。假设银行付给你本金 3% 的利息，通货膨胀使利息损失 2%，同时又被征 20% 的利息税，你储蓄的最后结果是反而丢了钱。正因为如此，高财商的人才认为仅仅靠努力工作和储蓄并不会让人致富。如果你想成为富翁，不仅需要努力工作和储蓄，还必须找到更好的赚钱方法。

4. 没有快速赚钱的捷径

只有傻瓜才会去迷恋那些快速赚钱、过眼财富的童话，这种故事只能吸引失败者。如果一种股票为众人熟知并能赚很多的钱，这就意味着好事已过去了或马上就要过去。

在投资理念方面，高财商的人和财商平平的人是不同的。财商平平的人往往也能够尽可能利用机会，但他们习惯进行“一揽子”投资。他们联系一家从事经营个人投资业务的中介机构，例如房地产公司、股票经纪人或财务筹划顾问等，然后买下一些东西。这些东西可能

第4课 投资◎

是共同基金、房地产信托投资、股票或债券等。这是一条较好的、清楚简单的投资方式，就好像一位商店老板到电脑商店去购买一台组装好的电脑。高财商的人则是那种创造投资机会的投资者。这种投资者通常会组织一项交易，如同一个人去买来电脑零部件，然后将其组装成一台电脑。虽然我连用部件组装电脑的第一步工序都不知道，但我却清楚应该如何将一个机会组织起来，也知道谁正在这样做。

高财商的投资者最有可能成为职业投资者，但有时候可能要花许多年才能将一个机会组织起来，尽管有时它们根本就不可能集合在一起，但是他们毕竟拓展了成功的机会。

高财商的投资者的投资理念与普通投资者是大相径庭的。

(1) 大多数投资者会说：“不要冒险。”而高财商的投资者却恰恰在寻找那些被一般人因为认为是“真冒险”而不敢涉足的领域。

(2) 大多数人强调“枪法再差多打几枪也能打中”，而高财商的投资者却喜欢“把所有的鸡蛋放入同一个篮子。”

(3) 大多数投资者尽力将债务减至最少，而高财商的投资者却增加能够带来资产的债务。

(4) 大多数投资者希望尽量削减开支，而高财商的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

投资者却知道如何通过增加投入使他们变得更富有。

(5) 大多数人希望自己变得更聪明，以便能够在竞争某一理想职位时获胜，一旦他们取得了这个职位，就拼命地工作；而高财商的投资者会雇用那些最聪明的人，自己在工作得越来越少的同时，获得越来越多的财富。

如果你想成为高财商的投资者，那么你需要发展三种主要技能，这三种技能是成为财务能手所必要的更高要求。

(1) 能够把握住其他人都忽视的机会。

(2) 能够筹集投资所需的必备资金。

(3) 知道怎样把比自己更聪明、更能干的人组织到自己的麾下。

第二节 敢于付诸行动就是成功

美国畅销书《穷爸爸，富爸爸》的作者罗伯特说：“如果你不能下定决心，就永远也学不会如何赚钱。要知道，机会总是转瞬即逝，要想成功必须迅速作出决定。”他曾讲过这样一个故事：

两个9岁的男孩——罗伯特和麦克想赚钱，但想来想去，觉得社会上的确没有什么工作可以提供给像他们这样大的孩子。

经过苦思冥想，他们自以为找到了“最好”、“最

第4课 投资◎

快”、“最可靠”的赚钱方法。

在接下来的几星期里，罗伯特和迈克跑遍了邻近各家，敲开他们的门，问他们是否愿意把用过的牙膏皮攒下来给他们。迷惑不解的大人们微笑着答应了。有的问他们要它做什么，对此，他们回答道：“这是商业秘密”。

几星期以后，他们已经攒了足够多的牙膏皮，他们决定把这些牙膏皮“变”成钱。

两个9岁男孩在公路边合力“安装”了一条生产线。还要求罗伯特的爸爸来参观。

空气中飞扬着的是细细的白色粉末，在一个长桌上是一些从学校拿来的废牛奶纸盒以及家里的烧烤架，烧烤架已经被发红的炭烤到了极热，发着白光。罗伯特的爸爸小心地走过来。他看见一个钢壶架在炭上，里面的废牙膏皮正在熔化。在那个时候，牙膏皮还不是塑料做的，而是铅制的。所以，一旦牙膏皮上的涂料被烧掉后，被放在钢壶中的铅皮就会烧熔，直到变成液体。当铅皮到达熔点时，罗伯特和迈克就非常小心地把溶液从牛奶盒顶的小孔中小心地注入到牛奶盒中。

牛奶盒里装满了熟石膏，满地的白色粉末是罗伯特他们将灰和水混和时弄的，由于他们一时匆忙，打翻了小包，所以弄得到处是白灰，好似下了场雪。牛奶盒就是石灰模的外部容器。

“小心！”罗伯特的爸爸注视着他们小心翼翼地把熔

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

铅注入到灰管顶部的小孔中，禁不住提醒他们。

罗伯特也顾不上抬头了，只是点点头。

最后，当溶液全部倒入石灰模后，罗伯特放下钢壶，向他爸爸绽开了笑脸。

他爸爸带着谨慎的微笑问道：“你们在干什么？”

罗伯特说：“我们正在‘弄’钱，我们就要变成富人了！”

迈克咧嘴笑着点头补充道：“是的，我们是合伙人。”

他爸爸有些好奇地问：“这些灰模子里面是什么东西？”

罗伯特说：“看，这是已经铸好的一炉。”说着，他用一个小锤子敲开了密封物，并把管子分成两半，他小心地抽掉灰模的上半部，一个铅制的五分硬币便掉了下来。

“噢，天啊，”他爸爸惊叫了起来，用手摸着额头：“你们在用铅造硬币！”

迈克说：“对啊，我们在自己挣钱呐。”

在一堆火和一堆废牙膏皮旁，两个白灰满面的小男孩正在开心地笑着。

罗伯特的爸爸微笑着摇着头。他要孩子们放下手里的东西，和他坐到屋外的台阶上，然后，他微笑着和蔼地向他们解释了“伪造”一词的含义。

孩子们的梦想破灭了！“你的意思是说这么做是违法

第4课 投资◎

的？”迈克用颤抖的声音问。

“对，这是违法的。”罗伯特的爸爸温和地说，“但是，孩子们，别灰心，我为你们刚才表现出来的巨大的创造性和独立思考精神而感到骄傲。”

失望之中，罗伯特和迈克在沉默中坐了20分钟才开始收拾残局。他们的“生意”在刚开始的第一天就结束了。把粉扫拢时，罗伯特望着迈克沮丧地说：“我们只能当穷人了。”

他爸爸正要离开时，听到了这话。他转过身来说：“孩子，如果你们放弃了你们才真的只能当穷人了。一件事情的成败并不重要，重要的是你们曾经尝试过。要知道大多数人只是谈论和梦想发财，而你们已经付出了行动。我再说一遍，我为你们骄傲，孩子们，别灰心，别放弃。”

后来，罗伯特果然没有辜负父亲的期望，它终于“制造”出了金钱：

90年代初，凤凰城的经济一团糟。他在家看电视节目《早安，美国》时，有位财务筹划专家在电视上预测经济状况。这位专家的建议是储蓄。他说，每月拿出100美元存起来，40年后你就会成为百万富翁。

但是，罗伯特意识到，那时候经济很不景气，对于投资者来说，这却是一个绝好的市场良机。他有一大笔钱投资于股票和房地产，手头缺少现金。这是因为每个

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

人都在卖出，而他却在试图买入。他不是在储蓄金钱，而是在投资。他和太太有 100 多万美元的现金投在了将要迅速上升的市场上，他们相信这是最好的投资机会。

原来价值 10 万美元的房屋当时只售 7.5 万美元。但罗伯特没有去找本地房地产公司买进这些房地产，而是去找破产事务律师办公室，或者通过法院开始洽谈业务。在这些地方，一幢 7.5 万美元的房屋有时可以按 2 万美元或更低的价格买下。首先，他以现金支票的形式支付给律师 2 000 元定金，这是罗伯特向朋友借的，为期 90 天，利息 200 元。当购买程序刚一启动，他就在报纸上刊登售房广告，以 6 万美元、首期付款为零的条件，卖出这幢价值 7.5 万美元的房屋。罗伯特的电话铃很快就响个不停，他对有希望成交的买主一一进行了调查筛选。然后，当房屋在法律上归他所有后，所有有望成交的买主都被允许去实地察看这幢房屋。交易非常火爆，房子在几分钟之内就售出了。罗伯特要求得到 2 500 美元的手续费，买主很高兴地支付了。这笔钱他用于支付提供了中介服务的公司、偿还他的朋友 2 000 美元和额外的 200 美元利息。在这笔交易中，他的朋友高兴、房屋的买主高兴、律师高兴，罗伯特当然更高兴——他支付 2 万美元的成本买入一幢房子，又以 6 万美元的价格卖出去，净赚的 4 万美元以买主开出的承兑汇票的形式流入他的资产项目。所有的工作时间累计起来只有 5 个小时。

第4课 投 资◎

在那个萧条的市场中，罗伯特和太太利用闲暇时间做成了六笔这样的简单交易。当他们的大量资金由于被投入到增值性的财产和股票市场而无法动用时，他们通过这六次买入、撮合和卖出交易，赚取了 19 万美元。由于这笔资产的票面利率为 10%，这样他们每年有了大约 1.9 万美元的收入。

第三节 投资者本身是真正的资产或者负债

高回报、低风险的投资是可能的，你所要做的就是学会如何做这种投资，其实这并不难。事实上，这就像学骑自行车，刚开始时，你可能会摔跤，但是后来，你不再摔跤，对大多数人来说，骑车变成一种后天的本能，投资也是如此。

最冒险的投资者是那些对自己的财务报表没有控制力的人。其中最危险的，又是那些自认为拥有资产其实是债务的人；取得收入时，还要支付更多的费用的人；以及其经济来源主要靠劳力的人。说他们冒险是因为通常他们是不顾后果、孤注一掷的投资者。

有人认为黄金是惟一的资产。高财商者却不这么认为。如果你的买入价低于卖出价，那么它就是资产。换句话说，如果你买时花了 100 美元，卖时得到 200 美元，那么它就是资产。但是，如果你买一盎司黄金花了 200

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

美元，卖时只得到 100 美元，那么这次交易中的黄金是一项负债。正是交易中这些真实的财务数字告诉你事实。实际上，惟一的资产或负债是你自己……因为最终是你把黄金变成资产，而同样你也能把黄金变成负债。这就是为什么财务教育如此重要的原因。许多人把一个非常好的企业或者不动产变成了一个财务恶梦，很多人对待他们的生活也是如此，他们把辛苦挣来的钱变成终生的债务负担。

人们常常感叹投资有风险，实际上，有风险的是投资者，归根到底，投资者自身是资产或是负债。有许多所谓的“投资者”，在别人赚钱时，他们却在丢钱。有这样一些所谓的商人，公司在他们手上不久就遭到破产的厄运。还有人买了一份非常好的不动产，并且用它赚了很多钱，然而几年之后，这份不动产还是亏损了，最后变得七零八落。事实上，投资高手擅长关注有风险的投资者的举动，因为他们常常能从那些有风险的投资者的手中买到最合适的投资项目。

一提到不动产，人们总认为，成功的关键就在于不动产的地理位置，除了位置还是位置。实际上，就所有的投资而言，不动产也好，投资公司也好，票据资产也好，成功的秘诀只有一个，那就是“人”。占尽天时地利的不动产还是亏本赔钱的例子并不乏见，这就是因为由不合适的人在处理交易。

第4课 投 资◎

所以，可以说，投资本身并不冒险，只是由于有了那些缺乏足够的投资技巧的投资者，才导致了投资的高风险。

如果股市的涨跌会左右你的生活，你就不是一个投资者。首先，你必须做一个懂得自控的投资者。如果做不到这一点，股市的变化就会驾驭你，总有一天你就会有在股海的沉浮里迷失方向。人们当不好投资者，首要原因就是缺乏对自我和感情的控制。安全稳妥、舒适宽裕这些观念占据了他们的大脑、灵魂，左右了他们的世界观，影响了他们的一言一行。高财商的投资者并不在乎市场的走向，他们在股市上涨下跌时都能赚钱。

许多自称为投资者的人其实并不是真正的投资者。实际上，他们是投机商、生意人，说得难听点，叫赌徒，这些人与真正的投资者相比，有着明显的区别。

一个投资者怎样做才能不冒险呢？答案就是让事物变得简单化，懂得做事的基本原则。首先拟定你的安全和舒适的投资计划，然后把这些计划交给有能力的人去做，让他们照现成的程序按部就班。最后，你就得为你变成赚钱多而风险少的投资者付出代价了。

如果你想成为安全的投资者、内部投资者和富有的投资者，理财知识是所有投资基础知识中最重要的一部分。那些不懂理财知识的人无法看到投资项目的真实情况，而掌握理财知识的人就不同了，就像医生能用X射

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

线看你的骨骼系统一样，在分析投资时，通过财务报表，你能看到隐藏在内部的真实情况，从中辨别假象，你就可以看到机会，评估风险。看公司或个人的财务报表，就像读传记或者自传体小说，你能从中得到很多东西。

大多数人毕业了就去找工作，却没有找机会；他们只知道为工资收入而卖力工作，却不知道为被动收入和证券收入而努力；更多的人连记账都不会，更别提读写财务报表了。所以也难怪他们会认为投资是去冒险。

在投资前，每个人首先应该掌握个人财务报表。这是一个自我控制的过程，这种控制对你的财务报表也同样适用。很多人想投资，但他们负债累累。很多人想投资是为了赚钱，一旦希望成为现实，就能还债、买大一点的房子、买新车，这些都是傻瓜的投资计划。你应该只为一个原因投资，就是得到一份资产，并用它将工资收入转化为被动收入或证券收入。这种收入形式上的转化正是真正的投资者追求的基本目标。要达到这个目的，绝不像结算财单那么简单，投资者必须具备更深层次的财务知识。

高财商的投资者总是能未雨绸缪，非投资者却总想猜测将来会发生什么、什么时间发生。

大部分能为你赚钱的投资项目常常稍纵即逝。通常达成交易的时间只是一瞬间，而等待新的机会可能要几年的时间，比如不动产交易。但不管机会什么时候降临，

第4课 投 资◎

如果你不事先储备好足够的知识、经验、足够的现金的话，就只能与好机会擦肩而过了。

那么，又如何准备呢？要记住其他人正在寻找什么东西。如果你想买股票，就要先上一个教你如何选股票的学习班。投资不动产也是一样的。其目的就是训练你的大脑对投资对象的灵敏性，学会为瞬间出现的投资项目提前做好准备。这很像足球运动，你踢着踢着，突然，决定胜负的射门机会出现了。面对这一机会，你要么有所准备，要么措手不及。你要么早已就位，准备射门，要么还没有准备好。不过，即使你错过这次射门或投资时机，还会有下一次千载难逢的好机会等着你，说不定就近在眼前。好在每天之中，都有无数的机会，但首先你要有所选择和准备。

在很多人的思想中，这个世界是贫乏的而不是富足的，他们经常为错失良机而捶胸顿足，或死命抓住一笔买卖不放，因为在他们看来，那是惟一的机会。但是，高财商的人知道，商机和买卖多得是，他们信心十足，因为他们知道，他能达成别人放弃的交易，并使之成为一桩好生意。当然，这需要投资于时间去进行准备。如果你有所准备的话，机会和买卖就会出现在你一生中的每一天每一时刻。

有些人不去进行准备，却总认为自己没有机会。那么，怎才算得上做好准备了呢？

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

首先要学习一些基本的交易技巧，这些技巧是投资专家必备的，比如空头、买方期权、卖方期权、双向期权，等等。

如果你是那种没有勇气的人，你将放弃生活对你的每一次推动。这样的话，你的一生会过得稳稳当当，不做错事、随时准备着当永远不会发生的事情发生时解救自己，然后，在无聊中老死。你会有许多像你一样的朋友，希望生活稳定、处世无误。但事实是，你对生活屈服了，不敢承担风险。你的确想赢，但失去的恐惧超过了成功的兴奋，事实是从内心深处，你就始终认为你不可能赢，所以你选择了稳定。

一般的基金购买人因为忙着去支付税款和贷款、储蓄孩子上大学的费用、偿还信用卡等，根本无暇去研究如何投资，所以他们依赖干共同基金的管理专家来帮助他们投资。而且，因为共同基金投资多个项目，使他们感到风险被“分散化”了。

这些受过教育的中产阶级赞成基金管理人提出的“风险分散”的说法，他们想安全运作，避开风险。

但真正的原因仍在于早年缺乏必要的财务知识教育，这也是普通中产阶级被迫回避风险的原因。他们必须安全操作，因为他们的经济地位虚弱：他们的资产负债表从未平衡过，承担着大量债务而且没有能够产生收入的真实资产。他们的收入来源只是工资，生活完全依赖于

第4课 投资①

他们的雇主。

所以，当名副其实的“关系一生的机会”来临时，这些人无法抓住机会，他们必须保证安全，因为他们负担着高额的税和债务。

最重要的规则是弄清资产与负债之间的差别，一旦你明白了这种差别，你就会尽力去只买入能带来收入的资产，这是你走上致富之路的最好办法。不断地这样做，你的资产就会不断增加。同时还要注意降低你的负债和支出，这会让你有更多的钱投入资产项。很快，钱会多到可以让你进行一些投机性的投资了，这些投资能产生从100%到无限的回报，5 000美元的投资很快就能翻到100万或更多。这种中产阶级称为“太冒险”的投资实际上并无风险，只是因为你缺乏某些很重要的财务知识而不知道究竟该怎样去看待这些投资机会。只要你拥有足够的财务知识，你就不必害怕去“冒险”。

第四节 自己做投资决定

大多数人投资，95%是用他们的眼睛，而仅有5%是用他们的大脑。当人们购买一项不动产，或者一只股票时，通常是根据他们眼睛所看到的，或者经纪人所告诉他们的，或者一位同事的热情暗示来做出他们的决策。他们通常是用情感而不是理智进行购买。这就是为什么

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

10个投资者中有9个赚不到钱——当然他们不一定赔钱，但是他们就是赚不到钱。他们只是收支平衡，赚些钱，也赔些钱。这是因为他们用眼睛和情感投资，而不是用他们的大脑投资。许多人投资是因为他们想迅速变富，他们最终不是成为投资者，而是成为梦想家、盲从者、投机者和骗子，到处都是这种人。

而对于高财商者来说，他们训练得眼睛只占5%，而头脑占95%。那些训练用头脑看钱的人对那些没有这样做的人有巨大的影响力。大多数人在财务上努力挣扎的原因就是因为他们听从了那些和他们一样对货币一窍不通的人的意见。如果你想让钱到你那里去，你必须知道如何照顾它。如果钱在你的头脑中没有处于第一位，那么它就不会粘到你的手上。如果它不粘到你的手上，那么，钱以及有钱的人都会远离你。

如果你每年能够从你自己的私人生意中赚到几百万美元，那么你会把你的时间和精力投在什么地方呢？你也许会像百万富翁那样，把你的资金投在能产出最大回报的地方——你自己的生意。然而，你是否会考虑股票市场、投资上市公司的股票呢？

假定你是一个年收入几百万美元的成功的律师。你的工作有很高的要求，每周工作60至80小时是很普通的。但是，你不能肯定你的服务都能挣到钱——每个案例和每个代理人都是各不相同的。所以，即使你去年挣

第4课 投资◎

得了300万，除非你在来年更加努力地工作，否则就不可能挣得更多。

如果你不能肯定你的服务都能挣到钱，那么你会采取另一种做法——把你所挣得的钱进行投资，把一些钱划到股票上去。你希望做这样的投资，挣得的钱至少不会因通胀而贬值。如果你能有一个不错的回报，那当然更好。如果你的股票价值在过去的几年中获利30%，那么你就会停掉你的工作，不再当成功的律师，而改当全日制专业股票投资者。

你不会这样做，其中有许多原因。也许在你的心目中，全日制炒股并不是真正地做生意。一桩真正的生意必须有客户或消费者。自己坐在一间房里，面对着计算机的屏幕，决不可能变出数以百计的忠实客户来。它也绝对不会使你成为劳动力市场上令人向往的上帝。你清楚地知道，某些最大的上市公司也可能会有最大的失策。你也知道，你曾参与某些成功的案例审理，从失策者那里挽回数以万计的钱财。如果你也犯这样的错误，你就会倾家荡产。你知道你的生意有比许多大公司更好的效益。你公司的销售，以及人均税收，都超出平均效益的两倍。此外，你还知道近年来股票市场的高回报是由于股票市场迅速扩张而人为造成的。所以你抵制了股票市场的诱惑，继续你的律师事务而不去当全日制股民。

高财商者都强调：“决不去做另一种人所做的工作。”

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

据调查统计，近约 11% 的百万富翁认定“具有优秀的证券投资顾问”是解释他们在经济上成功的非常重要因素。与此形成鲜明对照的是，35% 的百万富翁相信“进行明智的投资”是非常重要的因素。这比那些相信证券投资顾问的人多出两倍还多。为什么不那么相信“证券投资顾问”呢？尽管多数百万富翁都至少在一家服务性经纪公司开立账户，但绝大多数还是自己作投资决定。

百万富翁对证券经纪人所提出的许多建议并不放在眼里，至少要“打折扣”。他们认为，证券经纪人擅长于买进卖出，但是，如果他们花了大部分的时间在买进卖出上，那么就几乎没时间去研究投资机会。正如一位百万富翁所说：“如果证券投资经纪人真能够预测未来，那他们就用不着老当证券经纪人。他们不可能是预测家。他们只是用钱买进卖出。”

人们运用自己客观的分析所得出的结论与人们从所谓新闻以及从其他人那里得到的结论往往存在差异，这似乎带给投资者一个近乎永恒的矛盾心理：相信自己还是相信别人。无论投资人信奉何种投资理论，采用何种投资方法和投资技术，他都应该充满信心地相信自己的判断是正确的，这是成功投资人的必备特征。无论何时，人们对市场总是存在两种截然相反的判断，如果所有投资人对市场的判断是一致的，那么这个市场将因为没有买者或没有卖者而无法存在下去。当投资人依据自己的

第4课 投 资①

分析做出某一判断时，不可否认，市场上必然存在与之相反的判断，并且这种判断可能通过不同的途径和不同的媒介传到投资人那里。这时，投资人即面临是相信自己还是相信别人的抉择。惟一正确的答案是：相信自己。

投资人往往缺乏好的信息来源和投资参谋，而他日常所接触的其他投资人在多数情况下是坏主意的来源，从他们那里只能得到廉价的观点以及夸夸其谈的评论，这些观点和评论的惟一作用在于干扰投资人的独立思考，将其引入歧途。

“知者不言，言者不知”是投资市场上的真理，任何一个认真而负责的分析者是不会到处兜售其观点的，因为他们知道，市场没有绝对正确的判断，正确的判断只能由投资人自己做出。

投资人对待新闻媒介也必须保持清醒的认识。投资人根据新闻进行交易往往会犯错误并付出代价。新闻对普通投资人往往具有误导作用。某些机构交易者往往利用新闻的市场效应诱导投资人进行他们所希望的交易：在机构投资者想买进时卖给他们，在机构投资人想卖出时买进。总之，投资人应克服不知道相信自己还是相信别人的矛盾心理，应当充满自信地按照自己的分析和判断进行交易。当然，自信不是过度自信，不是固执，在发现错误时仍然固执己见将导致重大损失。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第五节 专注是经营成功的一大秘诀

拿破仑·希尔把“专注”称作通向成功的“神奇之钥”。

这把神奇之钥会构成一股无法抗拒的力量。

它将打开通往财富之门。

它将打开通往荣誉之门。

在很多情况下，它将打开通往健康之门。

它也将打开通往教育之门，让你进入你所有潜在能力的宝库。

在这把“神奇之钥”的协助下，我们已经打开通往世界所有各种伟大发明的秘密之门了。

我们人类以往所有的伟大天才，都是经由它的神奇力量发展出来的。

卡耐基、洛克菲勒、哈里曼，摩根等人都是使用这种神奇的力量之后，成为了大富翁。

它将打开监狱铁门，把人类残渣变成有用及值得信任的人。它将使失败者变为胜利者，使悲哀变成快乐。

“专注”就是把意识集中在某个特定的欲望上的行为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且成功地将之付诸实际行动为止。

1. 专注能使你产生兴趣和热情

从事一件工作，一定要有相当的耐力，专注工作，

第4课 投 资◎

借以培养自己对工作的兴趣。成功的经营者懂得这个世界上没有不辛苦的工作，他们视工作为乐趣。须知：“要怎么收获，需先怎么栽培！”下面这则寓言就是对不专注者的生动讽刺：

从前有个农夫有一匹马，马的活儿很多，而农夫给它的饲料却很少。于是，马就乞求上帝为他另找一位主人。这个愿望实现了。农夫把马卖给了陶器匠，马很高兴。不成想陶器匠那儿的活儿更多更累，饲料给得比农夫还少，马又抱怨自己的命不好，乞求上帝再为他另找一位好主人。这个愿望也实现了。陶器匠把马卖给了皮革匠。当马在皮革匠的院子里看见马皮的时候，不禁大声哀叹道：“唉，我这个可怜虫！还不如跟着原来的主人好。看样子把我卖到这里不是要我去干活儿，而是要剥我的皮。”

在当今赚钱机会比比皆是的社会里，打一枪换一个地方的人大有人在，今天生意隆重开张，明天赚了一把就关门，后天再新开一家店铺，也是经常可以见到的现象。但长此下去，每种生意都不精通，始终无法树立起自己的商业形象，恐怕就真要遭到当乞丐的命运了。

当然，选择从事何种生意时，必须先考虑自己的能力与个性，这个生意确实不能使你充分发挥才能，那么要有及时转换的勇气。但假若因无法忍受生意的辛苦，而想另找一份轻松的行业，那你恐怕永远也无法找到适

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

合自己的生意了。

要培养自己对所从事生意的兴趣。对于很多因专注而成功的人，他们的做事专注，并不是捏着鼻子喝苦酒，反而像小朋友搭积木，拆了做，做了拆，其乐无穷，乐在其中。辛劳惯了的农民，让他闲上三天，他便心里发慌，反而不如在地里干活开心。读书人爬格子苦不堪言，但一天到头瞎奔走，不看书，不动动笔便觉得魂不守舍……大抵各行当专注其中的人都是这样。所以，有位哲人说人生的一种境界是：“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。”

所以，对经营者的成功而言，专注既需要明理，更须有感情引导。只有对一桩生意有了感情的投入，理性自觉会更彻底，行为也才更为自然。

2. 把很多鸡蛋放在较少的篮子里

如果你有致富的愿望，你必须集中精力。把很多鸡蛋放在较少的篮子里（当然你还要确信篮子的结实程度）。不要把很少的鸡蛋放在许多篮子里。

根据《韦氏英语大辞典》中的解释，纸牌中“A”这个词表示超过一切的人和事物。它也可用来指称至少取得5次空战胜利的战斗飞行员。据《华尔街日报》1999年1月29日报道：在第二次世界大战中，A级战斗飞行员比在其他任何战役中都要多，在那期间，有1285名飞行员获此殊荣。他们是如何消除恐惧的呢？大多数人采

第4课 投 资①

取的是一种传统的战术，即飞机混战战术。结果，许多飞机自己被击落下来。但至少有两名飞行员完全与众不同。

这两名“与众不同”的飞行员是超 A 级的：一个是埃里奇·哈特曼少校，在军事文学作品中，他被称为 A 中之 A，他有 352 次确定的空战获胜的战绩；另一名飞行员是哈特曼的良师益友保罗·罗斯曼中士，他同样有与众不同的战术。他自己也有 80 多次的获胜战绩。

正是罗斯曼发明了那种战术，最终使哈特曼获得了非凡的成功。在罗斯曼的飞行生涯之初，他的手臂受了伤，一直没有痊愈，因而无法适应飞机混战战术。在典型的飞机混战中，那些身体强壮的飞行员往往能够获胜。罗斯曼知道，在这样的战斗中，他绝不可能幸存，于是他想出了一种补救方法。他采取一种较多使用计算的方法，以代替纯粹拼体力的混战战术，仔细安排每一次攻击。他对各种随机变化的目标进行分析所用的时间，比他实际发射炮弹进行攻击所用的时间要多得多。他只是在最有可能获胜的情况下才发起攻击。他会集中他的全部精力实现理想的目标——给他的投资以最大回报的目标。哈特曼相信并运用了罗斯曼的方法——“在射击前观察与决定”的方法，取得了自己的成功。这也就是哈特曼之所以能在 1 425 次的作战中幸存下来甚至没受过伤的原因。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

他们独一无二的战术以及合理地加以运用，对于想获得经济上成功的人来说，也是有意义的。就像这两个A级战斗飞行员，大多数被调查的百万富翁之所以能成为经济上的成功者，就在于他们学会了集中自己的精力和其他资源以追求成果的最大化。大多数百万富翁明白，他们具有某些不足之处，而且，他们在学校毕业之前就已经对自己的能力和不足之处有了一定的了解。就像罗斯曼一样，他们知道自己有“受伤的手臂”，有某种不足之处。所以，为了取得经济上的成就，他们采取他们自己的独一无二的战略。

对于投资，也是如此。一面凸透镜，把阳光聚到焦点上，可点燃纸。狐狸腋下的皮虽小，聚集起来可制成皮袍。经营上的资金相对集中，可以使生意由于聚焦而显优。

“钱如何能生出更多的钱？”是每个经营者最为关心的事。在投资时，经营者不能盲目行事，必须把握投资方向，找准投资机会才能获得效益，如果糊里糊涂投资，往往赚不到钱甚至赔本。

对于经营者来说，其资金可以投入不同的领域，但投入领域不同，收益就不同。好的情况下，可能投入一获得二；倒霉的时候，可能投入多少，扔掉多少，一无所获，血本无归。另外，有限的资金也不要“撒胡椒面”平均分配，要将有限的资金花在刀刃儿上，集中投在最

第4课 投资◎

关键的项目上。只有这样，才可收到一本万利的效果。

第六节 真正弄清财务报表，限制资金的损失

投资时，许多人从不研究投资对象的财务报表。大部分投资者不是盲目追随市场的势头，就是按市场行情来决定价高还是价低。尽管有些人每年都要对自己的汽车进行检修或做年度保养，但很少有人分析一下自己的财务报表，从中找到财务上的不足或潜在的问题。究其原因，就是人们在从学校毕业后，根本没有意识到财务报表的重要性，更别提掌握控制它了。怪不得有那么多人感叹投资要冒险，其实投资本身是没有风险的。但是如果沒有理财知识，那就另当别论了。

损益表和资产负债表是两张最主要的财务报表。这两张财务报表能带你看到世界上任何一家公司，任何一项不动产和任何一个国家表面现象后面的东西。它让你随心所欲地看到并得到在世界上任何地方的你想要的一些东西，做这些事的同时，你甚至不用离开办公桌。具备了这样的知识和洞察力，对世界任何一个角落，即使是家中的后院，你都可以进行投资。你能不断增加理财知识最终能减小投资风险并增加投资回报。通过财务报表，你能看到一般投资者看不到的东西，同时，你还能掌握控制自己的经济状况，达到你人生中理想的彼岸。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

掌握财务报表还能让你在离开公司的时间里，继续掌握各项业务的运转情况，但是，只有高财商的人，才能真正弄清财务报表。

如果你打算通过投资致富的话，那么仅仅熟悉财务报表是远远不够的。但财务报表可以提高你自身投资的安全系数，还可以使你在更短的时间内赚到更多的钱。分析财务报表能使你瞄准投资机会，而这些机会恰恰是一般投资者不易看到的。一般投资者把价格的高低起伏看作买卖的时机。而投资高手会训练大脑对价格起伏以外的商机做出更敏锐的反应。因为他们知道，不经训练的眼睛，是无法捕捉到最佳时机的。

作为一个投资者，如果你想赚更多的钱，就必须熟悉理财知识，同时要能洞察投资内部的虚实之处。绝佳的投资机会来自于对会计、税法、商法和公司法的认识和理解，正是在这些无形的领域中，真正的投资者能够猎取到最大的投资项目。

专业投资者所关注的不仅仅是投资对象价格的涨落。资深投资家会通过研究财务数据来了解整个投资形势，他们得到的信息往往是一般投资者研究发现不了的。他们必须面对政府各种法规的冲击，诸如税收法、公司法、商业法和会计法。全面获取投资信息不但要具备投资理财方面的专业知识，还需要会计师和律师的协助。换句话说，你需要两名不同行业的专业人员来帮你做这件事。

第4课 投 资①

倘若你肯把时间和精力投入到研究隐藏在财务报表中的一些细节问题上，那么你肯定是会有所收获的。你会找到很好的投资机遇，从而获得极少数人才能获得的巨额财富。

你对财务报表、年度财务报告和投资计划书接触得越多，你的财务智慧、财务眼光也就会更胜人一筹，逐渐你就会把握一些普通投资者难以发现的信息。

为寻找一项有价值的投资，需要投入时间最多的就是财务数据分析。尤其是对于一个初学者而言，学习阅读财务报表是一个冗长乏味的过程。但只要你坚持不懈，这个过程会逐渐变得简单，你学习的步伐也会逐渐加快。到一定时候，你不用刻意去想，许多投资机遇就会自然而然地在他的头脑中闪现。

人类在许多情况下，是凭潜意识学着做很多事情的。如果你想成为一名成功的投资者，使自己多挣钱而少担风险，就必须学着训练自己对财务报表的分析能力。

保本投资是投资最起码的要求，是投资获利的基础。只有限制了资金损失才能保本。资金损失包括账面损失和实际损失。投资者根据自己对市场趋势的预测或把握进行一笔交易，如果市场实际运行是沿着不利于投资者的方向进行，那么投资者的账户资金将出现损失，在投资者进行一笔反向交易对冲原交易之前，这个损失始终是账面损失（名义损失）。如果投资者进行一笔对冲原交易

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的反向交易，这一账面损失即转化投资者账户中资金的实际减少（实际损失）。对资金损失的限制不仅包括对实际损失的限制，还包括对账面损失的限制，其最终目的是为了限制实际损失。

为什么要对账面损失加以限制呢？原因在于如果某交易的账面损失扩大到一定程度，投资者将实际上失去对该交易相关的资金的实际支配权。账面损失转化为实际损失的条件是投资者进行一笔反向对冲交易，其客观结果是投资者确认了自己在交易中的损失，同时重新获得了对与该交易相联系的资金的支配权，资金量已经由于对损失的确认减少了。当投资者的账面损失扩大到一定程度时，投资者已经不能确认损失从而获得对剩余资金的支配权，这是因为：①资金已经损失到不能确认的程度，确认该损失是投资人心理所不能承受的，也可能是代理投资人所承担的责任所不能允许的；②资金已经损失到难以恢复的程度，即使确认损失重新获得对剩余资金的支配权，将剩余本金恢复到原有本金的水平已经成为不可能。

限制资金损失实际上一方面要求将实际损失限定在一定数量之内；另一方面要求对账面损失进行限制。这两方面的要求概而言之就是要求及时地将账面损失转化为实际损失。这种转化一方面确认损失；另一方面限制损失。确认损失往往是痛苦的，由于不甘心承认失败和

第4课 投资◎

对市场抱有不切实际的幻想，投资者往往不愿进行这种“痛苦的”转化，殊不知这种转化又是限制资金损失所必需的。投资者必须认识到，限制资金损失不仅要实际损失限定在一定范围内，还要注意对账面损失进行限制。两方面共同的要求决定了投资者要能够及时地将账面损失转化为实际损失，要克服不服输心理和不切实际的幻想。

将实际损失限定于一定的范围之内是限制资金损失的终极目标，但由于资金时间价值的因素以及避免被迫出局的要求使限定账面损失于一定范围之内成为必要。及时地将账面损失转化为实际损失能够避免实际损失超出合理的范围。因为由于各种不确定的因素，投资者可能被迫确认实际损失，而这时的实际损失往往超出了合理的范围。限定资金损失是投资资金管理的一个核心问题，而保护性止损又是限定资金损失的重要内容。除进行保护性止损外，限定资金损失还要求对风险进行全面的防范，要求控制一次性资金投入量等。在市场中生存，不要被淘汰是获利的前提，而严谨的资金管理、严格地限制损失是在风险市场上生存的关键。

第七节 依靠敏锐的眼光经营一项长远计划

1. 投机是最差的投资

有些小本经营者通过多年拼打手里有俩钱以后，便

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

开始不知足，总觉得做生意回报太慢，而且一分一厘地把利润滚存，要成为亿万富翁也不知是哪年哪月的事。况且由于连年通货膨胀，银行利息又低得出奇，资金存放在银行已非上策。特别是看到或听到许多人在股市、赌场一夜暴富的消息之后，便心里发痒坐不住了，期望到股市、赌场大赌一把。

虽然说股市有发达的机会，但毕竟只占极小的比例。通常情况下，以散户形式投身股市的人，能够力保不赔已算不错了。况且小经营者由于本钱有限，经验缺乏，再加上信息不如那些大户快，在大鱼吃小鱼的股市游戏规则中，难免赔本。实际上确有许多小本经营者在千金散尽之时，才发现损失的本钱，原来正是自己做生意最重要的“血液”。没有了这笔资金，今后的生意运作便会备受影响。输掉的钱几十万，在某些大户眼里根本算不上是一个多大的数目，但是对你都可能正是维持公司正常运作最重要的周转资金。公司的正常运作需要靠这笔钱滚来滚去，才不至于陷入困境。可以说，这笔钱对于经营者来说实在太重要了，只能用来投资而绝对不能用于投机炒作。

经营者若是将自己的大部分宝贵资金，用于投机炒作，真是忘却了生意场上“保本第一”的最基本原则。如果大部分资金用作保本增值的正途，只用一小部分资金进行投机，即使赔了也不至于伤筋动骨，那到不妨冒

第4课 投 资◎

险一试，说不定还能猛赚一把呢！

投机本身就带有一定的赌博性，希望能突然之间发大财。别人赚 20%，你却满怀大志，希望能赚 50%，甚至一倍两倍也不嫌多。投机的出发点是短线获利，用最短的时间赚取最大的利润。但是，风险与收益成正比，赚钱的机会越大，投机的风险也就成比例地提高。虽然说投资本身也会有一定的风险，但其目的却旨在获取合理的回报，使资本获得较快的增值。由于没有什么杠杆效应，投资即使遇上大市不利的情况，也不会有什么重大的亏损。但是赌场的投机则不同，它有相当程度的杠杆效应，可能用一元钱的筹码已经在玩上百元的赌博了，只要稍微有点风吹草动，投机者即会全军覆没。

经营者本身不是炒家，你的本行是做生意，若要用部分资金炒股或赌博，必然要分心影响生意的正常进行。如果以大量的资金冒险一赌或炒股，便有可能使自己的生意陷入绝境。另外，经营者也不是赌徒，千万不要抱着赢了生意扩大规模，输了破产了事的心态。其实，中国古代早就有君子不立于危墙之下的说法，过度投机只会自陷于险境。如果实在想冒险的话，最好的办法就是分成大小两份，拿小份用来投机，输了也没多大关系，权当花钱买个乐儿；胜了则可锦上添花，皆大欢喜。

2. 向老练的投资者学习

这些投资者“财力充足”，能够追寻更积极的或者更

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有风险的投资战略。因为他们有良好的财务习惯，坚实的财力基础和卓越的投资智慧。这些人很好地控制着个人的债务效益比率，这意味着他们的收入比支出多得多。他们在投资领域受过很好的培训，能积极地寻找新信息。他们谨慎，但不愤世嫉俗，始终保持开放的头脑。

他们将全部资产的不到 20% 用于投机性投资。他们通常在开始时投入很少的钱，这样他们能学会各种投资，如股票、企业取得权、不动产组合、购买抵押品等等。如果他们损失了这 20%，他们也不会破产或者没钱吃饭。他们会把这次失败看成是一次教训，从中学习，然后再回到游戏中学习更多的东西，他们十分清楚，失败是成功过程的一部分。他们憎恨失败，但并不害怕失败，失败激励他们不断地前进和学习，而不是使他们跌入痛苦的深渊或向他们的律师求助。

他们知道自己的投资“准则”和“规则”。他们选择的工具可能是不动产、贴现合同、企业、破产或者新发行的股票。虽然他们冒的风险大于普通人，但是他们憎恨投机。他们有计划并有具体的目标，他们每天都进行研究，读报纸，看杂志，订阅投资时事通讯，参加投资研讨班，积极参与投资管理。他们了解钱，知道如何让钱为他们工作。他们的主要目标是增加他们的资产，而不是只为了能多挣几万元去花。他们把他们的利得用于再投资，形成更大的资产基础。他们知道强大的资产基

第4课 投资◎

础产生高现金收入或者高回报，而且税收最少，这将有
利于形成巨大的长期财富。

3. 在认准的投资方向下赌注

是全美屈指可数的大富豪之一华伦·巴菲特始终如
一，白手起家，一点一滴地积累，在 40 年时间里，积聚
150 亿美元的财富。但他的致富之道，只是靠传统式的长
期投资，而不是靠投机买卖获得的。

巴菲特经营项目一是经营股票，二是对看准的项目
进行投资，除此并无其他。

巴菲特进入股票经营是从小时候就开始的，他玩股
票兴趣如同别的孩子迷恋玩飞机模型那样投入。他把股
份制成图表，观察股票涨落趋势。他最早玩股票是用卖
口香糖、汽水和晚报赚来的钱，买了 3 股，每股价为 38
美元的“城市服务”优先股，当股价升到 40 多美元时脱
手，扣除手续费，净赚了 5 美元，这是他首次在股市上
取得的成功，这年他才 11 岁。到 14 岁时，巴菲特通过卖
口香糖、批发汽水推销、玩股票等多种手段，积下 1 200
美元，他用这笔积蓄在内布拉斯加州买下 16 万平方米农
田，租给一户佃农耕种，到 21 岁时，巴菲特从各项投资
中已积攒了 9 800 美元。

巴菲特相信，知识不能只靠一个人积累，把别人经
验学到手，并能成功运用到自己经营活动中去，那才是
最有乐趣的。早在 10 岁之前，他就埋头苦读《赚到 1 000

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

美元方法 1 000 种》，从中寻求自己认为适合的投资方向。21 岁他进入宾夕法尼亚大学华顿学院，后又到内布拉斯加州大学攻读商科和金融，再后又进入哥伦比亚大学商学院研究院，得到著名教授本杰明·葛瑞翰的启迪，掌握了以规律作为选择股票的理论依据，而不玩投机把戏。

这个规律就是：通过对一个公司发表的数据分析该公司收益、资产，并相信它的成长率，从中可以发现该公司市场股价之外实际价值。诀窍是：在股价低于公司实际价值甚多时买进，并估计股价必会在市场里调整到应有价格。巴菲特把这一理论改成通俗话说：当别人小心谨慎的时候，你要贪；别人贪的时候，你要谨慎。

巴菲特是个研究狂，他对投资的研究达到如痴如狂的程度，他阅读枯燥的书籍兴趣胜似孩童阅读漫画，报纸上金融版，他每行都不放过，他的研究使他对股市知识让人心悦诚服。有人向他请教股票秘诀，他总是谦和而言简意赅地说：“不要一窝蜂跟着别人抢购，要根据事实，别人不会告诉你哪种股稳赚不赔，你一切要靠自己。”他又说：“假如你手头有 100 万美元，如果尽信内线消息，而不是靠自己判断，那你一年内就破产了。”

巴菲特是一个勤奋的人，他直至今日，还养成一种习惯，每当黄昏，他就要到小报摊上，买一份刊有股市收盘价的当地晚报回家阅读，他曾对别人说：“有些人热衷于研究棒球资料或圣经，而我则是研究如何赚钱。”

第4课 投资◎

正像有的人可能对自己所喜爱的事业说出好多让人羡慕的专业名词那样，巴菲特对数字若狂出名，他记数字能力让同事们吃惊，当他要进行某项投资之前，他对该项投资相关数字都可如实记在脑中，从而来决定可否投资。他说我做一切事，都要去做自己熟悉的事，如果不熟悉，我从来不轻易去参与，巴菲特打比方说：“玩扑克的时候，当你认真观察每一位玩者你总会看出一个冤大头，如果看不出，那么冤大头就是你自己。”巴菲特告诫别人也告诫自己：“不要以负债而立于不败之地，他认为债务是脆弱的环节，会让你绊倒。”

巴菲特聚财有道，还在于他善于用财，他从不乱花钱财去做自己不感兴趣的事。他总是琢磨怎样让钱生钱的办法，有的同事开玩笑地说：“巴菲特，你已是百万富翁了，滋味如何？”巴菲特的回答让人玩味，他说：“凡是我想要的而又可以用钱买到的东西，我都能买到。至于其他人所梦想的东西，如名车、名画、豪宅等我不为所动。因为我不想买到。”

但巴菲特对认准的投资方向却肯下赌注。他投资可口可乐公司、吉利特公司（《华盛顿邮报》），以及其他公司的控股公司都是下大股份的。早在青年时，当专家们都说政府雇员保险公司已经价逾所值时，他通过与该公司副总裁洛利默·戴维森深谈后，认为该公司是一个有前途公司，毅然将所有积蓄的2/3投到这个公司，因巴菲

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

特股份越来越大，如今这个公司已成为巴菲特的柏克什、哈斯维公司所有。

正如人们讲的那样，巴菲特研究的是如何赚钱，他要听的也是如何赚钱，有一年巴菲特带领全家到加州圣西米昂，参观报业大亨赫斯特豪宅，导游详细介绍了每道窗帘、每张地毯、每件玩物花了多少钱买的，巴菲特截住导游的话说：“不要告诉我他的钱是怎么花的，告诉我他的钱是怎么赚的。”

巴菲特虽然拥资百多亿，但他却舍不得乱花钱，一次他住来华旅馆里，特意给朋友杰里·欧莱斯打电话：“欧莱斯，你能不能来时带几罐百事可乐来，这里的汽水简直贵得惊人！”巴菲特认为今天的5分钱，明天就可能价值不菲了。

巴菲特曾风趣地对朋友说：“金钱对我来说并不重要，而赚钱的过程，即不断接受挑战才是乐趣，不是要钱，赚钱，看着钱滚钱才是有意义的。”

经营者只有具备经营者的眼光，才能把握住市场运机，在商海里纵横捭阖，得心应手；才能真正赚到钱，并且使自己的生意越做越大。

4. 做生意，应该练就一种好眼光

市场总是随时随地给人们带来各种成功的机遇。但这种机遇往往不容易被人注意，而且它们稍纵即逝。所以只有少数人掌握了时机，取得了巨大成功。机会本身

第4课 投资◎

是一样的，而它的意义却是因人而异。它不会惠顾任何一个平庸之辈，只属于善于争天时、用地利、搞人和的佼佼者。

经营者的市场运机，就是能够有钱可赚的机会。经营者必须练就这样一种眼光：在观察辨别一种客观存在的实际时，善于找到它有利于自己生意发展的方面，并且大体测出它有利的程度。

做生意不能没有眼光。有眼光加上有胆量，就能闯出一个新天地。眼光，对于一个经营者，对于肩负着一个公司发展重任的当家人，实在重要。他们，几乎年年月月都要运用自己的眼光，去找准公司发展的方向，寻觅经营的落脚点。一旦看准，生意的航船就乘风破浪，一日千里；一旦看偏，航道上就处处明滩暗礁，步履维艰。

做生意，应该练就一种好眼光，这对生意发展的成败和快慢，举足轻重。因为具有“眼光”的经营者，就好像戴上了望远镜，肯定比他人看得远，看得清。

当年，柏林墙的拆除曾经引起了全世界的震动。在一般人的眼里，政治事件就是政治事件。可是，有眼光的经营者却能从政治事件中看到诱人的金钱。有位商人将柏林墙的石块、砖块包装起来出售，价格还很昂贵。他的广告宣传说：“这些石块是历史的见证，是一种永久的纪念，随着时间的推移会慢慢显示出它巨大的价值。”

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

这位商人在砖头上编了号，写明这块砖是在柏林墙的什么位置，在什么经度纬度，甚至连在第几层等都标明了。其中编号第一和最后的两块砖头很贵，编号数码与推倒柏林墙的年头一样的那块砖头更贵。他还将有些砖头标明是面向东德还是面向西德的。柏林墙的奠基石最后举行拍卖，以很高价格被法国一位收藏家买走。这次以“掌握一份历史”为主题的商业活动，引起了很大的反响，欧美前去购买的人非常多，甚至还有邮购的！

另外，近几年，全国各出版社和书店纷纷抱怨学术著作卖不掉由来已久，读书人想买的书却买不到的牢骚也发了一大堆。公有公的道理，婆有婆的苦衷。至于这矛盾怎样解决，建议也有，切实可行的却找不到。

对于那些小本经营的个体书商来说，他们摆摊卖书，谁不想多卖点、多赚点？所以有点稀奇古怪，有点刺激、诱惑，大概也无可厚非。但是，却有这么一位个体书商，却专卖高档学术著作，而且颇受欢迎，卖得好，钱也赚得不老少。他既没做门面，也不打招牌，只是靠着一辆自行车，两只编织袋，穿梭于全市的几所著名高校之间。时间一长，形成了规律：星期几某时到某校某处，只要天不下雨，人准到。两袋书，四五十本，一个多小时就卖得差不多。于是，在几所大学里，有那么不大不小的一批人，从活泼的大学生、研究生到白发斑白的老教授，生活中就添了一点内容、一个节目到了一定时间，这批

第4课 投资◎

人就会到一个固定的地点，等那位卖书人来。

为什么大多数个体书摊惟恐躲不及的学术书刊到了他手里就受欢迎？想来不外乎几方面的原因：一是有眼光。瞅准了一批特殊的买书的主儿，上门服务；进书质量高，三联、商务、中华等名牌出版社的书比例大，抢眼。要说学术书卖不掉也有点道理：好多平庸之作，丝毫没有学术价值的“学术书”凭什么让人买？这位卖书人说：不三不四、不上不下的书他不进、不卖，卖不掉嘛。二是抢速度。书店里还没上柜的书，他说不准已经卖了半个月。三是周到。你想要什么书，只要给他说一声，他一时没有也会尽可能弄到，给你带来。

真正的房地产代理商三个月完成一次交易，才能挣到数量可观的佣金；房地产开发商往往要等三年以上才能开始回收资金；酒类制造商及其他重工业投资，需要更久的时间才能把钱赚回来；高技术开发公司的高薪员工通常都需要十年以上的专门培训、经验、付出所有的努力，才能得到高薪。

世上最成功的公司，是现在投资开发 20 年以后才能看到利润的新产品；最卓越的木业公司，是那些定期栽树，等待半世纪后才能收获的公司。

也许你正在准备投身生意场，也许你正在考虑一项长期计划，它们都需要投资时间、金钱、职业培训和冒险。不管哪一种投资，都需要巧妙地构想和小心地经营。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

随时调整新的发展计划、预期费用；如果能符合这些要求，那么令人惊奇的事就会发生了。

时间使投资生利，并且创造了生意场上戏剧般的利润。

假若你想亲身体验一下，不妨投资一项长远计划。为什么投资长远计划会有这么大的利润呢？这是因为没有竞争对于。现实社会里，不仅很少有人具有足够的财力经营一项长远计划，而且也很少有人会愿意去做。

据统计，在经营者中大约有 20% 的人只对眼前的利润有兴趣，30% 的人耐性不超过 24 小时，40% 的人对一星期后的收益不予理会，60% 的人勉强能等到一个月，但 80% 的人绝对等不到三个月，而 90% 的人等不到一年。换句话说，只有不到 10% 的人会对一年以后的收益有兴趣，而这 10% 的人中很可能只有个别人会愿意花时间和精力为五年后的收益投资。

因此，时间越长，收益越多，竞争者反而越少。但是，投资长远计划，需要具有非凡的勇气和超人的眼光。

比如我国目前继股票热、房地产热之后，极具潜力的艺术品市场投资热正在悄然兴起。艺术品进入市场成为商品后，就有其自身的价值和价格；有了艺术市场的运作之后，就有了艺术投资。艺术品市场的投资是房地产、股票投资热过后的一个热门选择。特别是精美的艺术珍品，具有短缺和不可再生的特点。人们拥有它，往

第4课 投 资◎

往被视为拥有地位和身份的象征；拥有它，不仅可以为人们的精神生活带来很高的享受，而且可以保值、增值，为投资者带来丰厚的投资回报。近年来，股票市场曾经历崩盘，房地产市场亦从高峰滑落，惟独艺术品市场非但不落，反而看涨。可见，艺术品市场是一个低风险、高收益，极具投资价值的市场。

第八节 根据自身条件确定投资领域

1. 个人兴趣与特长

兴趣与特长与经营者的成功息息相关。德国哲学家尼采曾说过：“要知道你是个怎样的人，只需看看你自己喜欢什么”，这里所谓的“自己喜欢什么”，其实就是个人的兴趣。有些人喜欢看书，结果开了书店；有些人喜欢插花，就开了花店。一般来说，把自己喜欢的事业为职业，干起来就会事半功倍。因为兴趣与职业一旦结合起来，就可以成为个人工作动机的“倍增器”。通常情况下，感兴趣的事人们会干得有声有色。

另外，还有一项影响经营者成功的因素，就是个人的特长或潜能。一个人如果具有某方面的潜能，只要稍加指点或训练，就可以轻而易举地掌握。比方说一个人的手指活动非常灵活，只需稍加指法训练，就可成为一个优秀的打字员。不过，兴趣是特长的先决条件，没有

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

兴趣，也就谈不上特长。比如一个人很害怕开车，很可能就是小时候曾被汽车撞过，童年阴影的笼罩下，对开车全然没有兴趣，以致一生也没有试过学开车，但他却很有可能是有资格参加一级方程式赛车的高手，正是因为兴趣之故，而无法发现自己的特长。

但是，有时个人感兴趣的事并非是你最具特长的，这需要一个调整过程。马克思曾经想当诗人，当他觉得自己写诗不怎么样的时候，才转向社会科学的研究。达尔文也曾对诗歌发生兴趣，年轻时每天都要背诵几十行诗。不过，他很快便发现自己“诗才”平庸，就转向了使他成名的生物学。鲁迅和郭沫若，原来都是学医的，作为医生，他们可能并不出类拔萃，后来改行搞文学，便成了文坛巨人。如果他们当初坚持学医，那就可能埋没自己的潜在才能。

要想把不可能化为可能，经营者首先需要人力、财力与物力，就算你全都没有，还是可能一一弄到手的。只要你肯花全部时间和精力去开拓人力与财力资源，那么对你而言，几乎没有什么事情是办不到的。

任何时候经营者都要认识到，你的潜能还远远没有发挥出来。如果你有较强自信心的话，你的表现肯定会比现在更好。

2. 个人性格

十个指头还不一般齐。俗话说，一样的米养百样的

第4课 投资◎

人，每一个人的性格都有不同。有的人冷酷无情，有的人则极重感情富有人情味；有的人消极宿命，有的人却积极挑战命运；有的人坚强如钢，也有人柔情似水。性格大体上可以分为内向和外向两种。内向性格的人，个人意识较强，有主见，他们通常不会接受即定的结论，而相信自己的判断，一般适宜做管理和投资分析等需要缜密思维的工作。而外向性格的人，比较乐于与人沟通，做事往往根据客观经验尽量把事情办好，很少个人的主观猜测。

性格对经营者的成功和失败，也起着决定性作用。当你是属于比较外向性格的人，善于与人交往，那你最好从餐厅、宾馆、歌厅等第三产业入手，以强有力的公关开创自己生意的成功。假如你属于内向性格的人，则不妨考虑从事技术性较强的生产加工行业，以自己产品的质量获胜。

当然，性格本身并无好坏之分，一些“冷酷无情”的人，可能很适合做一个铁面无私的法官。“消极内向”在很多人的有色眼镜之下被看成是需要克服的缺点，但也可被解释成“诚实稳重”。性格好与坏本身并没有什么固定的标准，经营者只要能够正确认识自己的性格属于哪一类，避重就轻，扬长避短去选择适合自己的行业 and 机会，就可能使自己的生意有一个比较顺利的起步和发展。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

3. 个人能力

每个人都有其不同的能力，一个打工仔可以肩挑过百，但却因为受教育程度所限而不会计算一个简单的数学题。一个外语学院的高材生，可以得心应手地跟外国人打交道而完全没有语言障碍，但却可能连“担水上楼”之力也没有。陈景润在数学方面的天赋举世公认，其生活能力却实在令人不敢苟同。不同的人有不同的能力，有的人善于思考管理，有的人长于动手；有的人力大无穷适合于强体力活，有的人则心细如丝，适宜从事绣花、电子装配之类的精细手工活。

现在人们常说：“如今的社会是个‘食脑’的时代”，所谓“食脑”的意思，就是靠自己的脑袋吃饭，就是只要肯动脑筋，就可以减少不少体力，也就离成功不远了。不错，现代社会正渐渐变形为信息社会，若能充分掌握和分析信息，就可以在社会上立足。智力水平较高的人，也会比较有利，但这并不是说体力毫无用处。因为至今为止，还没有任何一项工作是完全不需要动手只需动脑的，再说，动脑也离不开强壮的体力相配合。

每个人即有的智能，在不同行业和职位所表现出来的成就是不尽相同的，如果你在某一行业尽力以后仍然无法成功，也不要因此而气馁和叹息，可以试着从另一个地方入手，你可能会干得相当出色。经营者如果硬着头皮勉强从事自己不适合的行业，只能是费力不讨好，

第4课 投 资◎

最后还得“赔了夫人又折兵”。商场是最残酷无情的，每一个经营者都需要正确认识自己的能力和实力，充分发挥长处，进而选择适当的行业，才可以在竞争激烈的环境下获得成功。

4. 从自己熟悉的领域开始

当你准备自立门户，必须经过认真细致的市场调查，用多种方法证明你适合于做那种生意。“从自己熟悉的行业做起”可谓至理名言，刚开始踏进生意场，千万不要贪求新鲜和刺激，更不要一厢情愿地想象着某种生意肯定能赚钱而草率行事。

大集团的经营方式，跟一般的中小型公司有着明显的不同。大集团胜在资金雄厚，要想在某一行业寻求发展，可以花上大笔市场调研的经费，认真调查市场潜力和预期回报。即使自己并不在行，技术能力有所欠缺，甚至是此行业的门外汉，都不用发愁。因为大集团有的是钱，在商场“有钱可使鬼推磨”的事并不少见，只要大集团肯花钱，技术不足可以引进，甚至可以聘请10多个中外专家去共同开发某一新产品。

中小型公司却不像大集团那么“财大气粗”，经营者必须先要掌握有一定的客户支持，然后才能考虑参与该行业的生意经营。这听起来似乎有点冒险，不过，因为是否有客户可以决定一笔生意的成功与失败。有客户，有这方面的知识和相应的人际关系，就会在生意运作上

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

一帆风顺。一般中小经营者都不会先去揽什么研究分析，只会先揽好客户与货源供应。而且只有在自己“熟行”、“在行”的情况下，才能明白自己的所长，才会知道自己生意的大概情况，从而可以少走许多不必要的弯路。

中小经营者的资金通常情况下都不是很多，所以刚创业的中小经营者都很难承受生意赔本的打击，正所谓“一次意外，足以致命”。这也是应该先从自己熟悉的行业做起的原因所在。因为经营自己一窍不通的生意，所得到的效果会是事倍而功半。在创业伊始，才去揽客户、找供应商及摸市场行情，未免来得太迟。另外，经营者花上大量的时间去熟悉新的行业，等于花掉自己宝贵的资本。再说，在你生意没有收入之前，一些必要的费用诸如管理费、房租、交通与通信等，都不能少交半分。如果摸不透行业，或生意做到一半才发觉自己的性格根本不适宜所选择的行业，岂不是浪费自己的生命和金钱，是不是也太遗憾了。

为了尽量减少风险，提高成功的可能性，准备投身生意场的人不妨稍微被动一点，先找好客户和供应商，等熟悉之后再全力投入。再说，很多打算自己做生意的人，都是由打工仔生涯开始的，一般都把原来公司的诸多销售网络、客户、管理招数等学得差不多，并且在暗中将许多公司的关系变成了与自己比较“铁”的关系。因此，在时机不成熟前，最好不要轻举妄动，要待机而

第4课 投资◎

举事。

现实社会里，不熟悉又不在行而又能搅到有声有色生意出来的，只有大集团。因为大集团有得是钱，相应的信息渠道也很畅通，容易聘请到专业人才加盟，也承担得起风险。而小经营者既没有足够的钱，又缺乏相应的专业人才，所以对于大集团的做法，刚刚涉足商界的人大多数都无法学习，与其冒不必要的风险，还不如专门从事自己的专长和所熟悉的行业，一样可以杀出条新血路，成功的机会也相应大得多。

第九节 制定适宜的投资战略

1. 把自己的人生目标清楚地表述出来

使自己能集中精力的最佳办法，是把自己的人生目标清楚地表述出来，说到底，每个人都希望发现自己的人生目标，并为实现这个目标而生活。把人生目标清楚表述出来，能助你时时集中精力，发挥出高效率。在表述你的人生目标时，要以你的梦想和个人的信念作为基础，这样做，有助于你把目标定得具体可行。

清楚表述未来之梦以及人生目标之后，就可以着手制定长期和短期的目标了。目标可以用业绩表示，也可以用时间表示。

把你的主要目标和其他几个目标写下来之后，你就

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

可以着手制定成功的战略了。在制定成功的战略目标时，要注意以下几点：

(1) 人生目标尽可能伟大。所谓伟大目标，无非是要做大事，考虑更多的人，更多的年，在更大的范围里解决更多的问题。比如：做一个社会活动家或政治家，为人类和平繁荣而奋斗；做一个律师，为国家的法律文明而奋斗；做一个企业家、亿万富翁；做一个有作为的省长、市长，等等。

(2) 人生大目标不需要详细、精确。人生大目标是人生大志，可能需要10年20年甚至终生为之奋斗。这样的大目标是难以精确详细的，尤其是对成功经验不足、阅历不深的人来说，更是如此。所以，人生大目标只要东西南北有个比较明确的方向和大致程度要求就可以了，比如，立志做个卓越的科学家；立志做个大企业家；立志做个改变世界的政治家，等等。

(3) 中短期目标应既有激励价值，又要现实可行。心理学实验证明，太难和太容易的事，不具有挑战性，也不会激发人的热情行动。

中短期目标是现实行动的指南。如果低于自己的水平，干些不能发挥自己能力的事情，则不具有激励价值，但如果高不可攀，拿不出一个切实可行的计划来，不能在一两年内明显见效，则会挫伤积极性，反而起消极作用。

第4课 投资◎

那么如何掌握一个合适的程度呢？情况因人而异。个人的经验，素质水平和现实环境的许可是决定我们中短期目标的依据。比如经验不足时，先做小房子，有了小房子成功的经验，便可超出常规盖大房子，再盖摩天大厦。如果完全没有盖中小房子的经验，却突然要制定盖大房子的目标，这就没有现实可能性了。

(4) 中短期目标应尽可能具体明确，并限定时间。中短期目标，或者3~5年，或者1~2年，有的短期目标要短到半年，3个月。这样的中短期目标，如果还不具体明确的话，就等于没有目标，只有具体、明确并有时限的目标才具有行动指导和激励的价值。你要在特定的时限内完成特定的任务。你就会集中精力，开动脑筋，调动自己和他人的潜力，为实现目标而奋斗。如果没有明确具体目标的时限，任何人都难免精神涣散，松松垮垮，这样就谈不上成功和卓越。

2. 投资战略要与投资目标和投资者的特点相适应

投资战略是指导投资者投资活动的战略性原则。投资战略的制定应围绕着投资的目标进行，正确的投资战略应能够有助于个人或集团的投资目标的实现。理论上讲，投资的目标在于谋取尽可能大的投资收益，由于投资过程中存在的风险及其对投资收益的威胁，尽可能小的风险也应是投资的目标。而在现实生活中，投资目标由于投资者的不同而不同：机构投资者与个人投资者的

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

投资目标不同；不同机构投资者之间投资目标存在差异；不同个人投资者的目标也不同。这种不同主要是由投资者的不同需要，尤其是不同的财务需要所决定的。投资战略的制定必须符合不同投资者的不同的投资目标。

不同投资者的投资行为有不同的财务需要。个人投资者投资的财务需要不同，例如，有的人投资目标在于供子女读书，为实现这一目的，他要先考虑资产增殖的需要；有的人投资目标在于获取应付突发性需求的资金，那么他就需要能够迅速地收回和兑现本金。机构投资者投资的财务需要也不同，例如，投资公司或共同基金主要以资本增殖为财务需要；而保险公司为了及时提供保险服务，需要迅速收回本金。投资者的财务需要主要包括：迅速收回本金、最终收回本金（资本保值）、资本增殖及当前收入的保险。投资战略的制定应与投资者的不同财务需要相适应。

投资者之间存在差别，投资战略的制定除应考虑不同投资者投资目标的不同外，还必须符合不同投资者的特点。个人投资者的特点主要表现在个人或家庭之间的差别，包括个人或家庭财产总额、目前及期望收入、所得税状况和可用于投资资金的数量差别，还包括投资者个人受教育程度、对投资理论和技巧了解程度、可用于投资管理的时间多少和风险偏好程度等。由于个人或家庭之间存在的差别，个人投资者的投资目标不同，其投

第4课 投资◎

资战略也应与不同的投资目标和个人或家庭的特点相符。

机构投资者包括不同的组织，如银行、保险公司、投资公司、共同基金等。不同机构的投资范围，受到不同程度的限制；不同机构的规模不同，从而可用于投资的资金规模也不同；不同机构在投资管理方面的能力也不同。种种差别决定了机构投资者投资战略的不同。虽然不同机构的投资战略存在差别，但投资战略的制定在指导思想上应遵循某些基本原则，或者说正确的投资战略具有某些共同的要素。

3. 对影响投资战略的因素要考虑全面

在制定投资战略时，除了要考虑投资者特点、投资目标外，还要考虑许多重要因素：投资者亲自管理业务还是委托他人管理？法律和税收因素对投资有何影响？通货膨胀和投资期长短对投资的影响是什么？

(1) 投资托管。投资管理可由投资者亲自承担也可委托他人代为承担。许多投资者不想承担投资决策的责任，希望尽可能地摆脱对投资活动的管理；而另一些投资者却喜欢担负起投资管理的任务。前者可以将对投资的管理及与之相联系的责任转移给他人，共同基金和投资公司或投资顾问可以作为这种转移的承担者。投资托管机构不仅是这种转移的承担者，而且本身就是重要的机构投资者，它们吸引了大量的个人投资者。

它们可以满足投资者多方面的需求，如证券的多样

② 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

性、安全性和保值要求。通过投资托管，投资者无需亲自对投资操心劳神，他惟一所作的决策就是选择一个托管机构并决定自己的投资规模。与其相应，制定投资战略的工作也就随着管理投资的责任一起转交给了投资托管机构。共同基金等投资托管机构在投资战略的制定上必须严谨、精密，并体现专业化的投资管理水平以满足众多托管者的要求。共同基金的受托管理人往往奉行较保守的经营思想，这往往使有投资能力的托管人的投资收益比自己单干要少些。投资公司在投资目标和投资策略上存在较大的差别，有的追求适度收入和高度稳定性，有的则追求快速的资本增殖。托管机构这些不同的特点就体现在其投资战略的差别上。投资者在选择投资托管机构时，必须明确投资目标及自己所能够承担的投资风险，并在对投资托管机构的经营思想和管理业绩充分了解的基础上做出选择。

(2) 法律、法规。投资者必须在国家法律、法规的限定范围内选择投资方式，设计投资方案，制定相应的投资战略。法律和行政法规较明确地规定了机构投资者的投资范围。法律、法规对银行等金融机构限制较严格，而对投资公司等非银行金融机构则有较大的灵活性。机构投资者的投资行为直接受到法律、法规的限制。因此，投资战略的制定也要注意局限于法律、法规所允许的范围之内。法律、法规对居民个人投资者也很重要。以共

第4课 投资①

同基金、投资公司等机构为中介进行投资的居民，其投资本身必然受到与该机构有关的法规的影响。

(3) 税收。在设计个人与机构的投资方案、制定投资战略时，一个必须要考虑的问题就是税收。争取减税或免税，尤其是减免所得税，是投资中必须考虑的问题。在美国，居民个人要承担联邦个人所得税、赠与税、遗产税以及州与地方市政当局的若干税收。税收对居民个人投资者的影响主要取决于个人投资者的收入、遗产规模、居住地区及投资场所等。一般而言，投资者的收入越高，税收对于投资收益的影响就越大。小额投资者不会也无需考虑和注意税收问题，而大额投资者尤其是机构投资者对税收则应极为重视。对于机构投资者而言，税收问题的重要性各不相同，但对大多数的组织来说，税收是制定投资战略中一个不可忽视的重要因素。相对而言，西方国家投资者所面临的税收环境要比我国复杂得多，争取减税或免税是投资战略中一个很重要的问题。在美国，投资中避税方式的选择和管理都很复杂，其中减少所得税的两种办法是：购买免税证券（如州政府债券和市政债券）或“免税”基金的债券；利用特殊的资本利得税法条款。

(4) 通货膨胀和投资期限。通货膨胀表现为物价上涨和货币贬值，它是现代经济生活的一个重要特征。零通货膨胀率在现实的经济中是不存在的，通货膨胀是长

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

期影响投资战略的重要因素。作为一个投资者，必须考虑通货膨胀的不利影响，而不同投资者对通货膨胀有不同的态度。着重于投资当前收入的人，无需考虑通货膨胀的危害；进行较长期投资的投资者则必须尽可能设法抵补通货膨胀所造成的货币贬值。为适应这种不同的要求，有不同的投资媒介可供选择。

现金和不保值的储蓄存款完全不能抵补通货膨胀造成的损失，在较高通胀率的情况下，银行存款利率往往表现为实际上的负利率。有固定收入的证券由于其利率是事先确定的，因此一般也不能避免通货膨胀的损失。不定收入的证券，普通股，一般会因物价的上涨而增加盈利，从而增发股息和红利，相应地，可以不同程度地弥补通货膨胀造成的损失。弥补的程度取决于证券的选择和买卖股票的时机，以及通货膨胀的程度。不同证券受通货膨胀影响的程度不同，长期证券所受影响较大，短期证券所受影响较小。

不同投资者由于资金规模、投资期限不同，受通货膨胀影响的程度也不同。小额投资者由于资金有限，不能充分地进行分散化投资，他们往往注重于当前收入而倾向于购买固定收入的证券，因此，通货膨胀的损失就很难避免。资金丰富的投资者则可凭借资金优势建立一个有效的证券组合，从而缓解通货膨胀的不利影响。实际上，不论小额投资者还是大额投资者，都应当对通货

第4课 投资◎

膨胀因素给予充分的重视，在制定投资战略的过程中充分考虑如何缓解和应付通货膨胀给投资活动带来的不利影响。由于长期投资者的头寸暴露在通货膨胀中的时间较长，因此较之短线投资者受通货膨胀的影响为大。所以长期投资者在制定投资战略时更应当注意制定防范通货膨胀的对策，以确保抵补通货膨胀的不利影响，保证投资目标的实现。

4. 制定投资战略的原则

制定投资战略的原则包括：

- (1) 投资战略的制定应围绕投资目标进行；
- (2) 投资战略的制定要符合投资者自身的特点；
- (3) 投资战略的制定要符合不同投资媒介的特点；
- (4) 投资战略的制定要符合不同投资市场的特点；
- (5) 投资战略的制定要充分考虑投资托管、法律法规、税收、通货膨胀和投资期限等不同因素。

第十节 根据投资战略制定具体的投资计划

作一个富有的投资者，你得先有个计划，然后坚持不懈地去实现它。普通投资者通常在投资前不考虑计划问题，总是在热点上投资，或者追随当天的热门投资项目。他们不停地从科技股跳到农矿产品，又跳到不动产，再跑去开公司。偶尔在热门股票上投点资还可以，但千

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

万不要忘记，热门股票不会让人永远富有。

很多人找到一个投资计划后，就认为它是惟一的或是最好的投资计划。这样就出现了一个问题，这些人直到状况已无可救药时才去考虑他们所采用的计划是否是正确的计划。

1. 投资应该在精心制定的计划指导下进行

投资市场如战场，投资活动的各方面都应在投资活动进行前加以研究和估算。投资计划的内容包括如何预算和分配投资资金，选择具体的投资方式，拟定具体的投资方案并测算投资效果等。在投资方案中应对投资的管理与运作进行详细的安排：在什么时机入市？如果价格上涨怎么办？如果价格下跌怎么办？在哪方面以及如何增加头寸？在哪方面以及如何减少头寸？如果所持头寸变得不利，如何解除该头寸？所有有关交易的主要方面都应在进行投资活动之前提前分析并拟定相应的对策。投资计划是对投资战略的具体化，投资战略是指导投资计划的原则。从时间顺序而言，应先拟定投资战略，然后据以制定投资计划。投资活动必须避免以下情况的出现：没有投资战略；不制定投资计划；不根据投资战略制定投资计划。

以上情况的任何一种都可能导致以下一些令人遗憾的情况出现。

(1) 投资者不能独立做出判断，而往往按照别人的

第4课 投 资◎

想法进行交易；投资者不能理智地做出决策，而往往按照自己的感情与主观愿望从事投资活动。

(2) 投资活动将干扰日常生活。由于投资活动缺乏投资战略的指导和投资计划的约束，投资者的投资行为往往表现出盲目性，而这种盲目性将危及投资者的日常生活。如，过度交易可能造成的巨大损失，有可能影响投资者的正常生计。

如果没有投资计划，投资过程不是以一定的准则为依据运行，而要求投资者全部精力都投入市场。在听到或看到一个关于市场的新的观点和预测时，投资者将对自己以前的决定和看法产生怀疑。

(3) 没有投资战略和投资计划，投资者将失去在风险市场中保护自己的能力和能力。没有投资战略与投资计划的投资依赖于投资者永不失误的决策。由于缺乏对风险的控制机制，一次决策失误可能造成致命的损失。

(4) 在瞬息万变的市场中，投资者将不知所措。他不知道应该在什么价位买入、什么价位卖出，不知道交易物价格到什么位置应当止损。他可能盲目跟风，可能受“千载难逢的机会”的引诱，从而做出错误的投资决策。

没有投资战略的投资如同赌博；而没有投资计划的投资者则将自己置于一个类同赌场的境地。因为投资战略仅仅体现为一些战略性的指导原则，这些指导原则以

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

投资计划为载体。详细的投资计划确保了投资战略的贯彻和实施，没有投资计划，即使投资者有正确的投资战略，也不能保证这种战略在实际投资过程中的贯彻执行。

2. 按部就班地制定投资计划

投资计划的制定应以投资战略为依据。投资计划过程包括以下步骤。

(1) 确定具体的投资目标及其优先序列。具体的投资目标表现在迅速或短期收回本金、最终收回本金、资本增值、当前收入的保险等方面。对不同的投资者，这些具体目标的优先顺序不同。对于大多数居民个人投资者和机构投资者来说，最重要的是货币保值。对于一些投资者来说，迅速收回本金是很重要的，另一些投资者则更强调本金的安全性或者说最终能够收回本金。所有投资者都希望他们的资本增殖，有的投资者通过储蓄投资获得复利收入，有的投资者靠资产价格上涨实现资本增殖。对一部分投资者来说，保证当前的收入比收回本金更重要。制定投资计划的首要步骤就是明确具体的投资目标及优先序列。

(2) 确定需要承担的风险类型及大小。投资计划的核心问题是设计一个投资方案，通过这一方案既能实现投资目标又不会产生过大的风险，并且能够取得足以补偿风险的收益。投资计划的一个重要问题在于明确投资者在投资过程中所承担风险的类型。投资在经济方面所

第4课 投资◎

面临的~~风险~~主要包括市场风险、利率风险、购买力风险(通货膨胀风险)、企业经营风险和财务风险等。不同的投资媒介有不同的投资风险，这决定了投资者需要承担的风险类型；不同的投资者对风险的~~程度~~存在差别，这决定了投资者所能承担风险的大小。不同投资市场风险程度也是决定风险大小的因素。在制定投资计划的过程中，明确了投资目标及优先序列之后，还要进一步明确投资活动需要承担的风险类型及大小。

(3) 预算与分配资金在进行投资活动之前，投资者必须明确用于投资的资金来源和数量。居民既是储蓄者又是投资者，居民个人投资者的投资资金来自储蓄。居民个人储蓄是指居民的个人可支配收入除去日常生活消费和其他必要的费用外的节余资金，即居民个人收入和支出相抵后的余额。这部分节余资金既可作为手持现金，也可存在银行或其他储蓄机构，还可以通过各种投资媒介进行投资。在制定投资计划的过程中，居民个人投资者必须明确用于投资的节余资金总量，明确用于投资的资金在各种投资媒介上的分配及优先次序。机构投资者主要包括银行、保险公司、投资公司、共同基金等组织，它们在法律允许的范围内以其所能利用的资金进行各种形式的投资。机构投资者投资的范围和用于投资的资金量受到法律、法规的限制。以商业银行为例。在美国，联邦政府不允许商业银行购买普通股票和具有投机性的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

债券，银行通常也不能将其 10% 以上的资本和公积金投在单个债务人的证券上。这些限制旨在确保银行盈利资产的流动性和安全性，保证储户资金的安全。各种机构投资者在制定投资计划的过程中，应根据投资目标和投资战略，在相关法律、法规范围内确定投资资金预算。投资预算实际上是机构总预算的一部分。

(4) 确定投资方式。投资方式的确定包括投资媒介的确定、投资市场的选择，而投资媒介和投资市场既可以是单一的，也可以是多元的。多元的投资媒介和多元的投资市场与证券组合一样也是投资多样化的形式。投资多样化是指把投资资金有选择地分散到不同投资媒介、不同投资市场和不同投资交易物上去。投资多样化可以分散任何程度的风险，它往往是提高投资安全性和提高投资抗风险能力的必然选择。多样化原理也应用于利息支付日期和债务到期日期的确定，以及证券购买时机选择等方面。多样化的程度越高，投资的安全程度就越高，但相应的收益率也就越低。投资者不应强求过度的多样化，否则将导致投资效果的低劣。投资方式的确定还包括投资操作与管理方法的选择、投资分析与估价方法的选择等内容。

(5) 确定投资方案并测算其效果。一个可行的和可操作的投资方案是投资计划的目标。投资方案的确定建立在前述投资计划的若干步骤的基础之上，这一方案是

第4课 投资◎

投资计划的成果，它应体现投资战略的基本原则。投资方案应详细到能够全面地指导和规范投资者的各种交易活动的程度。投资方案的制定应充分地考虑和预见投资所面临的宏、微观环境的各种变动，并提供与之相适应的对策，以保证对投资市场风险的有效防范和投资目标的实现。在确定了投资方案之后，应对投资方案的效果进行估算，在估算中应充分考虑各种不确定因素对方案效果的影响。根据估算结果，修正原方案，直至获得一个切实可行的、全面体现投资战略、具有良好预期效果的投资方案。

3. 及时对投资战略与投资计划进行调整

由于据以制定投资战略的投资目标及影响投资战略的各种因素可能发生变化。因此投资战略不是一成不变的。投资战略应根据外部环境的变化作适当的调整。投资战略的调整要求投资计划、投资方案作相应的调整，因此投资计划也不是一成不变的。即使投资目标和影响投资战略的因素没有变化，市场宏观环境的变化也要求投资计划作相应的调整。投资者必须明确的是，投资战略与投资计划两者都是动态的，投资者应能够根据投资所面临外部环境、投资资金来源以及投资目标的变动对投资战略和投资计划作相应的调整。

投资战略和投资计划的调整必须慎重。在投资目标不变、投资环境没有发生明显变化之前，应该严格地执

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

行投资计划，贯彻投资战略。只有在投资目标改变，或投资所面临的宏、微观环境发生显著变化的情况下，才应对投资战略进行适当的调整，对投资计划进行相应的修正。这种显著的变化不是指投资市场价格的波动，而是指法律法规、税收、通货膨胀和市场宏观环境等可能对投资战略产生影响的因素的重要变化。投资者在执行投资计划的过程中，除了要对投资市场的运行进行监控，以根据市场情况，依据投资计划进行交易之外，还必须对上述法律法规、税收、通货膨胀等因素进行监控，以适时地对投资计划作出调整。在投资计划的执行过程中，如果发现原投资计划不利于投资战略的贯彻，应对投资计划进行修正。投资计划的调整可以是在投资战略不变的基础上对原计划所作的修正，也可以是对应投资战略变动所作的相应调整。投资战略的调整较之投资计划的调整更应当慎重，而且投资战略中某些基本要素一般具有普遍适用性，不应进行改动。

第十一节 选择好你的投资方向

人们通常有三个理由去投资，它们分别是：①安全；②舒适；③富有。

这三种理由都很重要，一个人的选择不同，他的生活道路也就因此而不同。大多数人，挣钱和投资时都严

第4课 投资①

格按照以上的顺序。也就是说当谈及钱时，他们的第一选择是安全，第二选择是舒适，第三选择才是变富有。这就是为什么大多数人把有安全保障的工作列为最优先考虑的原因。在他们拥有一份安全的工作或职业后，他们开始关心舒适，变富有是多数人最后的选择。

多数人都梦想着致富，但这并不是他们的第一选择。在美国，100个人中只有三个人算作富有，其原因就在优先选择什么上。对大多数人来说，如果致富破坏了他们的舒适，或是让他们感到不安全，他们就会放弃致富。这也就是会有那么多的人想获得一个投资窍门的原因。那些把安全和舒适作为第一和第二选择的人，力图寻找快速、简单、不冒风险又舒服的致富之路。但实际上极少有人在符合这些要求的投资上幸运地变富，更多的时候，他们全盘皆输。

投资的理由排列的顺序很重要。怎样进行排序是很个人化的决定，你应该在开始投资前就做好此项工作。一般的人把安全排在首位，高财商的人却把富有排在第一位，他们的排法是：①富有；②舒适；③安全。

那么，设计适合你的投资方案要遵循哪些步骤呢？

(1) 付出时间。花时间静静思考你的人生，默默地思考一段日子。如果有必要思考几个星期也没关系。

(2) 在静思的过程中问自己：“我想从生活的馈赠中得到什么？”

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

(3) 在确定自己想要得到什么之前，暂时保持沉默。很多时候，出于无心或专横，人们总是把他们的意志强加在你的头上。你深藏于心的梦想，总是在亲戚朋友的好言相劝中毁于一旦，“噢，别傻了”或是“你没这个本事”或是“你那样做了，我怎么办呢？”

比尔·盖茨靠着最初的5万美元起家，终以90亿美元的庞大资产跻身于世界首富的行列，当时他才20多岁，他并没有向太多的人询问自己该干什么。

(4) 征求财务顾问的意见。所有的投资方案都是从财务计划开始的。如果一个财务顾问的建议不合你的口味，那就另换一个。为解决医学问题，你会请教一个又一个专家，那么为什么不多寻求几个意见，来解决财务难题呢？财务顾问来自于各种渠道。

经营事业一定要先了解市场和消费者的需要，如果能抓住时机，选对方向，则一定会赚大钱。

如果你是一名推销员出身的创业者，你心目中必定以顾客为优先，所以重视商品化的问题。可惜由于自己不是技术人员，因此你只能选择适当时机出售。不久对方忽然来个赔偿要求，结果损失了1000万元。诸如此类的事，时有发生。

但是，你若是一名技术人员出身的创业者，由于自己懂得技术的妙诀，所以拼命制造出如艺术品般的优良产品，不幸不能适合顾客的需要，甚至价格过高，没有

第4课 投资◎

市场，结果也卖不出去，因此，选对投资方向更显得尤为重要。

由于一个小企业所缺欠的条件太多，受的限制因此也就较大，所以得处处求人，看人的脸色行事。当你的企业拥有 50 人左右的规模时，你就必须有一定的自主性，也就是自己可以选择自己生产和销售的方向。一个企业规模还小时，由于缺乏第一资本，必然缺少自主性。结果，受谁的帮助大也就对谁的依附性最大。这完全是由于自己缺乏资金，因此也无力决定将自己的资金投向哪里。

等你的企业发展到百人左右的规模时，你也逐渐建立起了自主的投资环境，开始开发生产自主性的产品，于是该公司也就进入了自主性的阶段了。

由此可知，投资方向对于拥有百人左右的公司才是重要的事。若非如此，也就谈不上什么公司发展成长的问题。当一个公司逐渐成长的时候，它的决定力也很强。所谓决定力也即他们生产自己想要生产的东西，把资金投入自己愿意投入的领域。总之，资金投向的主权完全掌握在自己的手里，这才是真正的自主性。

社会所需要的东西，一般人对它的寄望极高。若能生产其他工厂所无法模仿的东西，则一定会有大利润，这叫做创始利润。若能生产创始利润，这便叫做开发力。在竞争中被淘汰的东西都不是很好的东西，能很快被人

⑥ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

模仿制造，其创始利润都无法维持太久。例如女性所用的化妆品，虽然是甲工厂首先制造的，但很多公司很快也就能生产类似的产品，结果把甲厂压倒。凡是能够很快被人模仿制造的货品，一定要赶快推出才好。一旦销售上市以后，就等于占住市场，那么，即便后来的制造商，能够推出类似产品，但若自己的市场稳固时，那也没什么可顾虑的了。

在开发产品方面，与众不同才是产品的生命。然而这种特征一般很难找到，一般而言，所有产品都是经过某种程度的改良而已。

关于开发产品的问题，有一点必须注意，即对经营者来说，投资生产的产品一定要与自己的工厂条件相配合，否则会浪费过多的金钱，而又一无所得。

根据调查，中小企业出现生产新产品的念头，一直到产品上市为止，大体都经过一年半载，其商品寿命都是极短的。大众化的产品的情形也是如此。女性用品的附属品等大约两星期，玩具的寿命也大约只有 40 多天而已。寿命较长的商品也不过两年左右。目前我们所接触的产品里，80%以上是 10 年前就已绝迹了的。若跟以前相比商品寿命短得惊人。由于商品寿命在缩短，相关的企业寿命也同时在减短，甚至有的企业会跟其商品同时消灭。

由此可知，一个经营者必须要常常测量产品的寿命，

第4课 投资◎

同时也必须慎重选择其投资方向。

有些企业获得成功，并不完全靠大量的资金做后盾。他们由于资金缺乏，所以才想尽办法苦思赚钱的方法。他们慎重地选择资金投向，尽量生产顾客爱好的产品，来达成谋取利润的目的。

决定将你创业的资金投入哪个项目，哪种商品，是一种投资决策。总的原则，我们在选择投资项目时应考虑这项投资是否有助于实现公司现在的目标和战略，是否能够得到足够的回报，我们应将资金投向那些符合我们经营战略，且投资收益超过资本成本的投资项目。

第十二节 搞清资产和负债的区别， 尽可能地购买资产

说：“富人获得资产，而穷人和中产阶级获得债务，只不过他们以为那些就是资产。”

一对刚结婚、受过高等教育的新婚夫妇住在一套拥挤的租来的公寓里，很快，他们意识到他们在省钱，因为两个人的花销和一个人的差不多。

问题是，公寓太挤了，于是他们决定省钱买一栋自己梦想中的房子，这样他们就能有孩子了。现在，他们有两份收入，并开始专心于事业，他们的收入开始增加，随着收入的增加，支出也增加了。一旦有了房子，他们

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

就得缴税——财产税，然后他们买了新车、新家俱等，去和新房子配套。最后，他们突然发觉已身陷抵押贷款和信用卡贷款的债务之中。接着，他们的债务开始增加。

他们落入了“老鼠赛跑”的陷阱。不久孩子出生了，他们必须更加努力地工作。这个过程继续循环下去，钱挣得越多，税缴得也越多，他们不得不最大限度地使用信用卡。这时一家贷款公司打电话来，说他们最大的“资产”——房子已经被评估过了，因为他们的信用记录是如此之好，所以，公司可提供“账单合并”贷款，即用房屋作抵押而获得的长期贷款，这笔贷款能帮助他们偿付其他信用卡上的高息消费贷款，更妙的是，这种住房抵押贷款的利息将是免税的。他们觉得真是太幸运了，马上同意了贷款公司的建议，并用贷款付清了信用卡。他们感觉松了口气，因为从表面上看，他们的负债额降低了，但实际上不过是把消费贷款转到了住房抵押贷款上。他们把负债分散在30年中去支付了。这真是件聪明事。

过了几天，邻居打电话来约他们去购物，说圣诞节商店正在打折，他们对自己说：“我们什么也不买，只是去看看。”但一旦发现了想要的东西，他们还是忍不住又用那刚刚付清了的信用卡付了款。

显然，他们的支出习惯迫使他们总想寻求更多的钱。他们甚至不知道他们真正的问题在于他们选择的支出方

第4课 投资◎

式，这是他们苦苦挣扎的真正原因。而这种无知就在于没有财务知识以及不理解资产和负债间的区别。

再多的钱也不能解决他们的问题，除了改变他们的财务观念和支出方式以外，再没有什么可以救他们的了。对此，专家的忠告是：“如果你发现你已在洞里，那就别再挖了。”

为什么不是每个人都发财呢？因为人们实际上并不明白资产和负债的区别。

你必须明白资产和负债的区别，并且尽可能地购买资产。如果你想致富，这一点你必须知道。这就是第一项规则，也是仅有的一条规则，这听起来似乎太简单了，但人们大多不知道这条规则有多么深奥，大多数人就是因为不清楚资产与负债之间的区别而苦苦挣扎在财务问题里。如果你能明白资产和负债的区别，你的生活会有计划而且不会受到财务问题的困扰。正是由于简单，它才常常被人们忽视。

大多数情况下，这个简单的思想没有被大多数的成年人掌握，因为他们有着不同的教育背景，他们被其他受过高等教育的专家，比如银行家、会计师、地产商、财务策划人员等等所教导。难点就在于很难要求这些成年人放弃已有的观念，变得像孩子一样简单。高学识的成年人往往觉得研究这么一个简单的概念太没面子了。

是什么造成了观念的混淆呢？或者说为什么如此简

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

单的道理，却难以掌握呢？为什么有人会买一些其实是负债的资产呢？答案就在于他所受的是什么样的基础教育。

我们通常非常重视“知识”这个词而非“财务知识”。而一般性的知识是不能定义什么是“资产”、什么是“负债”的。实际上，如果你真的被弄混，就不妨去查查字典中关于“资产”和“负债”的解释吧！那上面的定义对一个受过训练的会计师来说是很清楚的，但对于普通人而言可能毫无意义。可我们成年人却往往太过于自负而不肯承认看不懂其中的含义。

“定义资产”不该用词语而是数字。如果你不能读懂数字，你就不能发掘和辨认出资产！在会计上，关键不是数字，而是数字要告诉你的东西。数字不是词语，但像词语一样，它能告诉你它想告诉你的事。许多人在阅读，但并不十分理解他们所谈到的东西，因此有阅读理解这一说法。而人们在阅读理解方面的需求和能力是不同的。

最简单地讲，资产就是能把钱放进你口袋里的东西。负债是把钱从你口袋里取走的东西。

如果你想变富，只须在一生中不断地买入资产就行了；如果你不想变穷或成为中产阶级，只须不断地买入负债。正是因为不知道资产与负债两者间的区别，人们常常把负债当作资产买进，导致了世界上绝大部分人要

第4课 投资◎

在财务问题中挣扎。

看不懂财务方面的文字表述或读不懂数字的含义，是问题发生的根本原因。如果人们陷入财务困难，那就是说有些东西，或是数字或是文字他读不懂，或是有些东西被他误解了。富人之所以富，是因为他们比那些挣扎于财务问题的人在某个方面有更多知识。所以，如果你想致富并保住你的财富，财务知识是十分重要，包括对文字和数字的理解。

在财务报告中，读数字是为了发现情况、了解流向，即钱在向哪儿流。80%的家庭中，财务报表表现的是一幅超前努力工作的图景，不是因为他们不挣钱，而是因为他们购买的是负债而非资产。

时下流行一个错误观念：即钱能解决一切问题。实际上，更多的钱往往不能解决问题，它只是可能使问题变得更加严重。钱常常使我们人性中的弱点显露，钱不能掩盖我们的无知。这就是为什么经常有些人在忽然得到一大笔意外之财，比如遗产、加薪或中彩之后，却又很快失去的原因——甚至有些人会比他得到那些钱之前的财务状况更糟。如果你习惯于把收入都花掉，那么最可能的结果是增加了收入的同时也增加了支出。

那么，什么才是真正的资产呢？真正的资产包括：

(1) 你所拥有的业务，但由别人经营和管理，不需你到场就可以正常运作（如果你必须在那儿工作，那它

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

就不是你的事业而是你的职业了)。

(2) 股票、债券等有价值证券。

(3) 任何其他有价值、可产生收入或可能增值并且有很好的流通市场的东西。

第十三节 时间亦有价格

投入多少不能用金钱来衡量，而是要用时间来计算。而且在时间和金钱这两项资产中，时间是最宝贵的。当你认识到时间的宝贵和时间亦有价格的那一刻开始，你将变得更富有。许多人努力工作，并想通过节俭来储蓄更多的钱，但他们却浪费了很多时间。比如在百货商店里，很多购物的人，他们花了很多小时仅仅就是为了节约几块钱。他们可能节约了一点点钱，但却浪费了很多时间。

你能够通过节俭来变富，你也可以通过吝啬来变富，但这要花很长的时间，就像你从北京到广州坐火车可以省钱一样，然而，真正的价值是要用时间来衡量的。换句话说，花2个小时和1300元坐飞机或2天时间和200元乘火车都可以到达广州。穷人用金钱衡量价值，而富人用时间衡量价值所在。这就是为什么那么多的穷人选择乘火车的原因。

生活中有许多很有钱的穷人。他们之所以有很多钱，

第4课 投资◎

是因为他们把钱看得太重，而且紧紧抓住不放，就像金钱有什么神奇的价值一样。所以，他们虽然有很多钱，但还是像没钱时一样穷。

高财商的人仅仅把钱看作一种交易的媒介。在现实生活中，钱本身没有多大的价值。所以，只要高财商的人一有钱，他就想用它去换点有价值的东西。可笑的是，把钱看得越重的人，花钱买的东西越是没有价值。这也许就是他们为什么变穷的原因。他们说这些东西就跟存在银行里的钱一样安全，其实当他们花掉他们的血汗钱买这些东西时，他们是在糟蹋他们的钱。

在很多情况下，穷人和中产阶级之所以整日要为生活而苦苦奋斗，就是因为他们把金钱看得太重了。他们紧紧握住手中的钱，为钱努力地工作着，勤俭地过着日子，他们不惜花费大把的时间到处寻找买打折商品，尽可能地省钱。很多这样的人想通过吝啬变得富有。但是最终有一天，他们有可能会变得有很多钱，但他们依然很吝啬。

当然，节约和勤俭应该提倡，但变富的计划的關鍵是价值。而且，很多人都认为价值是用金钱来计算的。实际上，价值是要用时间来计算的，因为时间比金钱更重要。很多人都想致富或去做富人进行的投资，但他们都不愿意投资时间。这就是为什么一百个美国人中只有三个富人的原因，而这三个人中还有一个人是因为继承

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

遗产而富有的。

你可以用一种自动的体系或投资计划来实现安全和舒适的生活。很多人只需要工作，然后把钱交给专业经纪人或机构去管理，由他们代为进行长期投资。以这种方式投资的人，可能要比自认为是华尔街高手的人强。遵循一个计划有步骤地用钱投资，对大多数人来讲是最好的投资方式。

但是如果我想获得财富，我就必须投资于比金钱更有价值的东西，那就是时间。大多数人想变得富有，但他们不愿意首先投资时间。他们宁愿去经营一些当前的热点投资项目或热衷于迅速致富的计划。或者，他们想匆忙地开始一项业务，而又没有任何的基本业务知识。因此，你就不会奇怪为什么 95% 的小企业会在 5~10 年之内以失败告终了吧。他们匆匆忙忙地去挣钱，最后反而失去了金钱和时间。他们只想靠自己去干一番事业，而从未想过先投资学一些东西，或者按照一个简单的长期计划进行。如果一个人能简单地遵循一个长期计划的话，几乎每个人都很容易成为百万富翁，但还是有很多人不愿去投资时间，他们只想一夜暴富。

相反地，他们会说：“投资是有风险的”，或“要先有钱才能赚到钱”或“我没时间去学投资，我太忙了，我要工作还要付账单。”

这些常见的观点和借口，就是为什么只有少数的人

第4课 投资◎

能抵达充满财富的世界的原因。这些观念，也可以用来解释为什么 90% 的人都有缺钱的财务问题，而不是钱太多的财务问题。正是这些关于金钱和投资的有偏差观念，导致了他们的财务问题。他们要做的就是改变一些说法、改变一些观念，这样他们的财务状况就会像变戏法一样发生变化。但大多数人工作太忙了，根本没有时间去思考他们究竟在忙些什么。他们经常说：“我对学习投资不感兴趣，这个题目也不吸引我。”他们这样说着，同时他们也失去了实现富有的机会。他们成为了金钱的奴隶，整日为金钱所累，钱控制着他们的生活，他们勤俭节约，过着量入为出的生活。他们宁愿这样做，也不愿去投资一点时间，制订一个计划，让钱为他们工作。

如果你想进入富有的投资阶层，你就应该打算投资更多的时间。很多人不能超越安全和舒适这两个生活层次，就是因为他们不愿投资时间，然而这是我们都必须做出的个人决定。一个人至少应该有一个安全稳定或舒适宽裕的财务计划。一个人没有这两个基本计划，而致力于富有这个计划，真的是很危险的。当然也会有极少数人取得成功，但大多数人不会。你可以看到在他们晚年的生活里，他们穷困潦倒，储蓄已耗尽，只能沉溺于他们过去的辉煌，谈论他们曾经几乎要成功的交易和曾经拥有的金钱。当他们的一生结束时，既没有金钱也没有时间。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十四节 人们经常采用的投资方式不一定可取

1. 储蓄不是好的投资方式

多数人储蓄通常是为了消费而不是为了投资（例如，他们攒钱买新电视、汽车、去度假等）。他们相信现金支付，害怕信用卡和负债，他们喜欢把钱放在银行里的那种“安全感”。

甚至在今天储蓄带来负收益（除去通货膨胀和税收因素后）的经济环境中，他们也不愿去冒险。他们几乎不知道自从 1950 年以来，美元的价值已经跌了 90%，而且仍然在以高于银行利率的比率连年下跌。他们通常拥有终生人寿保险单，因为他们喜欢这种安全感。

这个等级的人经常浪费他们最宝贵的资产——时间，却去试图节省某一分钱。他们花几个小时从报纸上剪下赠券，然后在超市中，排着长队，笨拙地找到那些赠品。

如果不去努力地省钱，而把这些时间用来学习如何投资，若他们在 1954 年投 1 万美元在约翰·坦姆普林顿基金上并忘掉它，到 1994 年它的价值将达到 240 万美元。或者如果他们在 1969 年投 1 万美元在乔治·索罗斯的量子基金上，到 1994 年它的价值将达到 2 210 万美元。同时，他们对安全感的强烈需求，也是出于恐惧，这迫使他们

第4课 投资◎

把储蓄用于低回报投资，如银行的大额存单项目。

你经常会听到这些人说，“节省1便士就等于挣到1便士”，或者“我为孩子们节省”。事实是某种深层次的不安全感支配着他们和他们的生活。其结果是，他们通常“少给了”他们自己和他们为之省钱的人，他们几乎与第1级的投资者完全相反。

储蓄在农业时代是个好观念，但是当我们进入工业时代时，储蓄就已经不再是明智的选择了。从美国政府抛弃金本位制，疯狂地印刷纸币，使我们遭遇通货膨胀时起，简单的储蓄已成为非常糟糕的投资选择。在通货膨胀时期，储蓄的人最终都成了赔钱者。当然，如果我们进入负通胀时期，他们将是赢家……但条件是印刷的纸币仍然有价值。

有些储蓄是件好事，建议你们在银行中保持有可支付半年到一年的生活费的现金。但是在这之后，有比银行储蓄好得多也安全得多的投资工具。把钱放在银行并收取5%的利息，而让别人获得15%或者更多的收益，这种做法无论如何都不能说是一个明智的投资策略。

然而，如果你不愿意学习投资，害怕金融风险，那么，储蓄是比其他投资更好的选择。如果你把钱放在银行里，你就不必想很多问题……你的银行家将会善待你。他们为什么不这样做呢？你储蓄1美元，由于派生存款，银行最后实际可向外贷出10到20美元，并收取高达

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

19%的利息，反过来它只付给你不到5%的利息。

2. 股票市场只是高财商者的许多投资方向之一

沃德先生是一位净资产达500多万美元的业主。他拥有并管理一家非常成功的商行。他的住宅现价超过100万美元，是20年多前购买的，花了20多万美元，并且没有大笔银行按揭。

沃德先生是怎样解释他在经济上的成功呢？他认定为非常重要的因素包括：“投资我自己的生意”，“愿意冒具有合理回报的经济风险”和“找到有利可图的合适位置”。沃德先生认定为重要因素的有：“投资上市公司的股票”和“具有优秀的证券投资顾问”。沃德先生认为，投资上市公司股票是增加利润的途径之一，但他并不认为股票市场是他经济上成功的源头。他有约30%的资产投资于上市交易的股票，而且他持有的股票已经涨价，但他觉得他的资产的核心是他的私人公司。股票市场只是一个把核心投资的利润进行再投资的地方。

沃德先生并不听从证券经纪人包括罗杰斯的建议。罗杰斯于三年前在沃德先生家附近买了一套价值200万美元的住宅。不像沃德先生，他有一笔超过100万美元的银行按揭，并且还有其他方面的差异。沃德先生的净资产是期望值的5倍，而罗杰斯先生的净资产只是期望值的34%。然而，罗杰斯先生相信自己是一个富翁。在他的心目中，作为非常重要因素的是那个最为突出的因

第4课 投 资◎

素：具有推销自己的思想、产品等的能力。

与此同时，罗杰斯先生在解释其经济上的成功时并不在意推销什么。他主张推销建议以及买卖股票。

那么谁的财商较高呢？显然是沃德先生。

调查表明，仅有 12% 的百万富翁认定“投资上市公司的股票”是解释其经济成功的非常重要的因素，30% 的富翁认定此项为重要因素。这是否意味着大多数百万富翁不投资股票市场呢？根本不是——他们只是倾向于比其他许多投资者更加实际地对待股票市场。他们似乎觉得股票市场只是他们的许多投资方向之一。有相当高比例（35%）的百万富翁认定“进行明智的投资”是解释其经济成功的非常重要因素，这与认定“投资上市公司”是非常重要因素的 12% 形成对照。

百万富翁们进行明智的投资。但并非所有明智的投资都要经过股票交易。

大多数百万富翁会告诉你，投资股票市场并不是惟一的职业。“投资自己的生意”、“当自己的老板”和“愿意冒具有合理回报的经济风险”，百万富翁认定这三项为非常重要因素所占的百分比都相当大，分别是 26%、29% 和 29%。值得注意的是，大多数业主和创业者对于投资他们自己的生意尤为看重。87% 的百万富翁认定“投资自己的生意”为非常重要因素（50%）或重要因素（37%）。与此形成鲜明对照的是，仅有 12% 的业主认定

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

“投资上市公司的股票”为非常重要因素；28%认定该项为重要因素。

百万富翁们为什么如此“热衷于”投资自己的生意而如此冷落股票市场呢？在被调查的百万富翁中，最典型的每年有实际收入超过60万美元。这些收入绝大部分来自他们的主业，或是业主、公司总经理，或是律师、医生等。一位百万富翁几年前曾这样说：“我的财富之源……我的生意……任何经济上的成功者都不是赌博……我不赌博……我……努力工作……为了我们有所得。一旦你那样做了，你就不会抛弃它。”这位富翁绝不投资高风险的行业，对于投资他人的公司所具有的风险，他很现实。许多百万富翁也投资有质量的股票，但他们并不打算靠做股票来获得财富。他们不相信，通过股票市场涨涨跌跌的所得在扣除了各项费用和税收后还能超过他们投资自己的生意所获得的回报，或者超过收益好的律师事务所或医疗诊所的合伙人所获得的回报。

当今，白手起家的百万富翁被说成是街头的精明挣钱者，能觉察到经济机会的先知先觉者。但是，如果他们真的能一次次地做出准确的市场预测，那么他们中的许多人就会卖掉自己的企业，从合伙的律师事务所中抽出自己的那份钱来，统统投入股票市场。事实上这并不可能，因为大多数百万富翁都知道，股票市场，并不是个人投资者所能控制或影响的。但是，大多数百万富翁

第4课 投 资◎

对自己的私人企业、自己的医疗诊所和自己的律师事务所具有相当的控制力和影响力。

股票市场是百万富翁的多项投资之一。但是，这些最初的资本从何而来？热衷于股票市场的人士说，钱是从股票市场挣得并再投资而来的。如果你看看投资公司和共同基金所做的成千上万的广告，那么你一定会有这种印象。然而，他们几乎不讨论财富的基本来源。他们大谈历年来投资股票和股票共同基金所获得的丰厚回报，但他们几乎闭口不谈财富从何而来。

他们在回避什么呢？一个简单的道理：如果你不能从你的基本职业中净得支付你吃、穿、住后还有剩余的钱，那么你就无法投资股票市场。几乎所有的百万富翁都会告诉你，他们财富的源头是他们的职业。他们几乎没有一个是专业的炒股高手——他们用他们的钱干其他事。那么，拥有几百万美元的人又会是怎样呢？千万富翁会比那些资产较少的人更相信投资上市公司的股票吗？并非如此。事实上，有三分之一的千万富翁认为“投资上市公司股票”并不是解释他们经济上成功的重要因素。只有大约五分之一的资产在 200 万到 500 万之间的百万富翁对此持肯定的态度。按平均计算，千万富翁投资在自己的生意或非上市的股票要比投资在上市股票更多。而净资产在 1000 万以下的百万富翁则情况与此相反。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

与此相类似，千万富翁也不太相信证券投资顾问会给他们带来经济上的成功。所谓证券投资顾问是指那些提供和出售有关上市股票信息的人。那些白手起家的百万富翁尤其不相信证券投资顾问。那些有财产继承的人，又会是什么样呢？那些至少有 10% 的财产是继承或馈赠而来的百万富翁有不同的看法。

大约有一半的“财产继承”者相信投资上市公司股票和根据证券投资顾问进行投资是他们经济上成功的因素。但是，他们如果没有从财产继承中获得资金，能够作这样的投资吗？另一方面，白手起家的百万富翁尤其愿意投资私人的企业。他们知道，并不是所有大企业家都能管理好庞大的上市公司——在私人企业中往往有许多特别有天才的经理。

3. 购买房子不是明智的投资

严格地说，房子是负债，而不是资产。也许对许多人来说，房子是他们的梦想和最大投资，而且有自己的房子总比什么都没有强，但我仍想用另一种思想来替代这一教条。我妻子和我也喜欢大而时髦的房子，但我们知道那不是一项资产，由于它使钱从我们口袋中流出去，所以它是一项负债。

(1) 大多数人一生都在为一所他们并未真正拥有的房子而辛苦地工作。换句话说，大多数人每隔几年就买所新房子，每次都用一份新的 30 年期的贷款偿还上一笔

第4课 投 资①

的贷款。

(2) 即使人们从住房抵押贷款的利息中得到了免税的好处，他们还是要先还清各期贷款后，才能以税后收入支付各种开支。

(3) 财产税。在美国，许多人每月要为他们的房子交纳高达1 000美元的财产税，这是他们退休后要交的一项税款，这种税赋使他们的日子很紧张，他们时常感到要被迫搬离了。

(4) 房子的价值并不总是上升，也有下降的可能。

(5) 最大的损失是机会损失。如果你所有的钱都被投在了房子上，你就不得不努力工作，因为你的现金正不断地从支出项流出，而不是流入资产项，这是典型的中产阶级现金流模式。正确的做法应该是怎样的呢？如果一对年轻夫妇早点在他们的资产项中多投些钱，以后几年他们就会过得轻松些，尤其是他们准备把孩子送入大学的话。因为资产项中的投资会使他们的资产不断增加，自动弥补支出。而先投资买下一所大房子的做法只不过是取得抵押贷款以支付不断攀升的开支，其结果不过是拆了东墙补西墙。

总之，决定拥有很昂贵的房子，而不是早早地开始证券投资，将对一个人的财务生活在以下三个方面形成冲击：①失去了用其他资产增值的时机；②本可以用来投资的资本将用于支付房子的各种高额、长期开支；③

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

失去受教育机会。

人们经常把他们的房子、储蓄和退休金计划列入他们的资产项目。因为他们无钱投资，所以也就不去投资，这就使他们无法获得投资经验，并永远不会成为投资界认可的“成熟投资者”。而最好的投资机会往往都是先给那些“成熟投资者”，再由他们转手给那些谨小慎微的人的。当然，在转手时他们已经拿走了绝大部分的利益。

中产阶级发现自己总是在财务问题上挣扎，原因何在呢？中产阶级的主要收入是工资，而当工资增加的时候，税收也就增加了，更重要的是他们的支出倾向也随着收入的增加而同等增加。他们把房子作为主要资产反复进行投资，而不是投资于那些能带来收入的真正的资产上。

这种把房子当资产的想法和那种认为钱越多就能买更大的房子或消费得更多的理财哲学就是形成今天债台高筑的社会的基础。过多的支出把家庭拖入到债务和财务不确定性的漩涡之中，这种情形甚至发生在人们工作成绩优秀和收入固定增长的时候，而这种高风险的生活正是由于缺乏财务知识教育所造成的。

当经济衰退不可避免地来临时，上百万的工人发现他们的所谓最大的资产——房子，正要活活地吃掉他们！因为房子每个月都要花钱。

他们的另一项“资产”——汽车，也在吞噬他们的

第4课 投 资①

生活。花 1000 美元买来的高尔夫球棒，被扔在车库里，现在已不值 100 美元了。没有了职业保障，他们就失去了生活依靠。他们所认为的资产不能帮他们度过财务危机。

一个重要的区别是高财商的人最后才买奢侈品，而穷人和中产阶级会先买下诸如大房子、珠宝、皮衣、宝石、游艇等奢侈品，因为他们想看上去很富有。他们看上去的确很富有，但实际上他们已深陷贷款的陷阱之中。那些总有钱的人，那些能长期富裕的人，是先建立他们的资产，然后用资产所产生的收入购买奢侈品，穷人和中产阶级则用他们的血汗钱和将留给孩子们的遗产购买奢侈品。

也许有人会想，如果将来我把这所房子高价出售，它是否会成为资产，这种情况可能会出现，但只会发生在将来的某个时候。其实不像人们普遍认为的那样，房价偶尔也会下跌。有句话说得好“小鸡还没有孵出之前是不能算数的”，这才是理财投资的明智之举。

当然，上述分析并不是反对大家买房子，只是单纯从投资方面的一种计算。实际上，如果你没有房子，又必须要居住——在不是买房就是租房的情况下，高财商者几乎总是尽量选择买房的。

无庸讳言，在住房的“租买比”没有理顺之前，由于承租标准与房价水平相差太远，当然是租房比买房划

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

算。所谓“租买比”，也称作“租售比”，是指每平方米使用面积的月租金与每平方米建筑面积的房价之间的价值。从理论上说，计算“租买比”的方法是：假定将租房所支付的钱以所能获得最大利息收益的方式存入银行，算出包括银行利息在内的租房总支出，同时也假定将买房所支付的房价也以能够获得最大利息收益的方式存入银行，算出买卖总支出；再以租房总支出除以买房总支出，其结果就是住房的“租买比”。从现实情况看，即使房改后把房租标准提高到平均每平方米使用面积每月3.05元，也不过占职工家庭收入的10%左右，而按照有关部门的测算，这个比例要达到15%以上，“租买比”才趋于合理，才有可能通过收房租的方法回收住房的投资，租房和买房的开销才基本上一致，此时大家才会觉得还是买房好。

但如果细琢磨一下，上面算的账又很不全面。因为现在有不少人等着要住房，不买房又很难尽快住上房子，而且房租和房价也年年上涨。那么，究竟是租房合算，还是买房合算，这就需要从每个家庭的现实需要从长远利益来考虑，才能够得出符合实际的福利制低房租，今后房租可能要涨，调整的幅度要比工资调整和物价指数上涨的幅度要大，用不了10年，房租标准就可能要调整到成本租金水平。到那个时候，房租支出就要达到和超出家庭收入的15%，再往后就会达到20%到25%。而

第4课 投 资①

且，买房的准成本也要年年涨。政府给的买房优惠条件又年年减少，直到取消。尤其是市场上城市住房的价格全年上涨，近20年的实际情况是住房价格的上涨幅度大大超过物价上涨的幅度，在目前中国的情况下，自己买下房子，不但保值，还很可能增值。所以，如果把各方面因素综合起来考虑，是不难得出正确结论的，到头来一定是买房比租房上算得多，因而，晚买不如早买。

在决定买房子的时候，许多美国的大富翁会选择老房子而不选择新房子。这也许与住宅所处的居住小区的质量有关。在那些居住小区中，居民的社会经济特征具有相似之处。那里的居民中有十分之九是大学毕业生，大多数都是非常成功的人士。但是，这群很有成就的业主、公司总经理、律师、医生和其他成功者在选择住宅方面却都是比较保守、比较传统。现代化的新住宅肯定要大得多，有五六个甚至八个卧室，少不了豪华的屋内装修和高级设备。

百万富翁怎么能够在这样的新房间里享受到某种古朴典雅的东西呢？住宅不像汽车，百万富翁也不像其他大多数人。新的并不一定就是“好的”，就是“完美的”，就是“远远优于旧的”。我们已经被训练成“追新”一族，相信新的总是要比旧的好。而那些具有百万富翁智慧的人并不这样看。

在一个到处是100万美元住宅的新开发居住区，买

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

一套 100 万美元的住宅，明显有跌价的风险。谁敢说那些住宅的确值得所标的价格？有历史资料、有价格走势资料吗？都没有。哪一类型的人愿意在那些新开发的居住小区里购买这种昂贵的住宅呢？当然不会是坏人，但很可能是收入型富翁，也就是那种“收入大而净资产小”的富翁。他们迷恋于“新潮”，迷恋于许多为推销而附加的“新潮”的小玩意。当今有谁会住在一套房的现价为 100 万美元这样的老式居住小区呢？他们是另一种类型的人。他们很可能是资产型富翁，有很高的净资产，而几乎没有消费信贷。

这并不意味着每个新住宅的买家都是收入型富翁。但数字告诉我们：财富不断增加的人愿意购买建设良好的居住小区中的住宅，只有少数百万富翁拥有专为自己设计建造的那种住宅。

第十五节 创建一家公司是最好的一种投资

如果你想变成一个富有的投资者，那么创建一家公司可能是所有投资形式中最好的一种。富翁中约有 80% 的人就是通过创建公司起家的。很多人为这些创建企业或投资于企业的人打工，然后惊异于雇主的巨额财富。究其原因，那就是企业主把钱变作了资产。

投资者所要做的，正是把时间、投资知识、技能以

第4课 投 资①

及钱花在可变为资产的证券上。就好像你投资一项不动产，比如出租房，或者买股票一样，企业主则通过雇佣别人，来建立企业这项资产。穷人和中产阶级为了生计和金钱苦苦挣扎的主要原因，就在于他们认为金钱比资产更具有价值。穷人和中产阶级总是买一些不值钱的东西，他们白白糟蹋了钱。与此同时，富人用钱买公司、股票和不动产。他们总在货币减值时，寻找更为安全稳妥的证券。

我们当前的教育体系能够使今天的年轻人学好一门技能并且得到一份好工作，他们的生活将围绕工资或如前所说的收入项目进行。他们会被培养成为工程师、科学家、厨师、警官、艺术家、作家，等等，这些职业技能使他们能加入劳动大军并为钱而工作。但是不能忽视的是：你的工作和你的事业之间存在着巨大的区别。

学校的问题是经常把你变成你所学专业的人员。如果你学的是烹调，你就会成为一名厨师；如果你学的是法律，你会当上律师；如果你学的是自动化，你会当上机械师。变成你所学专业的人员的可怕后果在于，太多的人因此而忘了去关注自己的事业，他们耗费一生去关注别人的事业，并使他人致富。而自己却终其一生存在财务问题。

存在财务问题的人经常是一生为别人工作的人，许多人在他们停止工作时就变得一无所有。因此，最明智

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的投资是建立自己的事业。

1974年，麦当劳的创始人雷·克罗克，被邀请去奥斯汀为得克萨斯州立大学的工商管理硕士班作讲演。在一场激动人心的讲演之后，学生们问克罗克是否愿意去他们常去的地方一起喝杯啤酒，克罗克高兴地接受了邀请。

当这群人都拿到啤酒之后，克罗克问：“谁能告诉我我是做什么的？”当时每个人都笑了，基思说：“大多数MBA学生都认为克罗克是在开玩笑。”见没人回答他的问题，于是克罗克又问：“你们认为我能做什么呢？”学生们又一次笑了，最后一个大胆的学生叫道：“克罗克，所有人都知道你是做汉堡包的。”

克罗克哈哈地笑了：“我料到你们会这么说。”他停止笑声并很快地说：“女士们、先生们，其实我不做汉堡包业务，我的真正生意是房地产。”

接着克罗克花了很长时间来解释他的话。克罗克的远期商业计划中，基本业务将是出售麦当劳的各个分店给各个合伙人，他一向很重视每个分店的地理位置，因为他知道房产和位置将是每个分店获得成功的最重要的因素，而同时，当克罗克实施他的计划时，那些买下分店的人也将付钱从麦当劳集团手中买下分店的地。

麦当劳今天已是世界上最大的房地产商了，它拥有的房地产甚至超过了天主教会。今天，麦当劳已经拥有美国以及世界其他地方的一些最值钱的街角和十字路口

第4课 投 资①

的黄金地段。

克罗克之所以成功，就在于他的目标是建立自己的事业，而不仅仅是卖几个汉堡包赚钱。克罗克对他的职业和事业之间的区别很清楚，他的职业总是不变的：是个商人。他卖过牛奶搅拌机，以后又转为卖汉堡包，而他的事业则是积累能产生收入的地产。

为了摆脱经济上的巨大压力，人们需要关注自己的事业。你的事业围绕着的是你的资产，而不是你的收入。

高财商的人关心的焦点是他们的资产，而其他人心关心的则是他们的收入。在日常生活中，我们总是听人说：“我需要加薪”、“我要是能得到升职该多好”、“我要回学校去再学习以便得到收入更高的工作”、“我要去加班”、“也许我能干两份工作”、“两周内我将辞职因为我找到了一份工资更高的工作”等等。在某些方面，这些都是正确的想法。但高财商的人知道，这些人并未关注自己的事业，这些想法依然是围绕着工资收入转。只有你把增加的收入用于购买可产生收入的资产时，你才能真正获得财务上的自由。

高财商的人懂得，既要成为富翁，成为经济上的强者，又要享受生活，这二者必须达到均衡。如果你整天花钱，借贷消费，你就不可能享受生活。精明的百万富翁的确与众不同，他们绝大多数都是名副其实的业主、总经理或自由职业者。他们大都是第一代百万富翁，完

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

全是依靠自己的能力和指挥发家，而不是依靠遗产或长辈的馈赠。在他们的生涯中，有些人起初是依靠借贷，但最终还是看到了光明。他们艰苦创业，终于打破了借钱消费、挣钱消费、欠债越来越多的怪圈。还有些人从来就不热衷于借贷或以此来显示自己的成功。

在 40 岁就成为百万富翁的一位美国大老板认为，依赖借贷的人实际上是受到了其他人或某种金融机构的控制。在接受记者采访时，他指着高楼、住宅、办公楼、车库和商店说：“我们（出借者）拥有这一切……所有这一切。那不就是生意吗？……你们（借用者）正是在为我们做这些生意。你们这些家伙就是在为我们、为金融机构做这些生意。”

当今世界上有多少人表面是在做“他们自己的生意”、做“他们自己擅长的工作”，而实际上是在为出借者干活或为他们所控制？有多少人住宅豪华，但为了向最终的所有者付款不得不拼命地工作？有多少人必须细心照料好从真正所有者那里租来的汽车？太多了！

高财商者相信既享受生活又成为富翁是可能的。他们既不要采取简朴的生活方式，也不要依赖于借贷，他们要成为经济上独立自主的成功者。当然，这肯定需要某些过人的智慧。下面的这种思想就是他们“过人的智慧”的表现之一：“如果你能雇佣别人为你做事，并且他们能做得比你更好时，为什么要自己做呢？”

第4课 投资◎

亨利·福特就是这种类型的人。有一种流传的说法，讲一群所谓的知识分子谴责福特“无知”，他们认为福特实际上什么也不懂。为此福特邀请这些人去他的办公室，并鼓励他们向他提问，他愿意回答任何问题。这个小组召集了全美最有影响力的实业家，并开始向福特提问，福特聆听了他们的问题，当问题结束时，他仅是打了几个电话，叫来几个聪明的助手，由他们给出小组想要知道的答案。最后他告诉这个小组，他喜欢雇佣那些受过良好教育并知道答案的聪明人，这样他就能让自己的大脑保持清醒，以便做更重要的工作——“思考”。

日本松下电气的创始人松下幸之助说过这样一句话：“我是用天下人的钱和天下人，来办我的事情，我出售的只是服务。”毫无疑问，经营者要赚大钱，将生意转化为企业化，把自己由小商人变成企业家，就必须懂得巧妙地运用他人的智慧和金钱。

在生意场上，借钱也是资产的一种，故拥有借钱能力亦可说是经营者的一项重要才能。如果能将借钱的能力与运用资金的能力互相配合，必可由一文不名变成一个大富翁。当然，这种事情说来容易，做起来却很难。

美国具有商人之神称谓的约翰·华那卡。他虽然出生在穷困家庭，缺乏良好的学校教育，但后来竟成为美国的百货巨子，甚至被列入名人传记中。他14岁就离开家到书店当学徒，历尽艰苦，然后一边从事成人推销工作，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

一边积累资金，独资经营一家店铺。而后，华那卡不断地构思发展新公司，最后他终于成功了，而且被尊为美国商业界的权威。

从丰富的实际经验中，他想出生意成功的方程式：

生意的成功 = 他人的头脑 + 他人的金钱。

这个方程式的意思是这样的，如果希望在商场上成功，就应该巧妙地运用他人的智慧和金钱以创造利益。请特别留意，如华那卡那样成功的企业家，能自由使用上亿美元的个人资金，其设计的成功方程式竟然也需借用他人力量，故而可见借用他人金钱的重要。

美国第一旅游公司副董事长尤伯罗斯，在任第 23 届洛杉矶奥运会组委会主席时，为奥运会盈利 1.5 亿美元。他就是靠着非凡的“借术”而成功的。

奥运会，当今最热闹的体育盛会，却穷得丁当响。1972 年在联邦德国慕尼黑举行的第 20 届奥运会所欠下的债务，久久不能还清。1976 年加拿大蒙特利尔第 21 届奥运会，亏损 10 亿美元。

1980 年在莫斯科举行的第 22 届奥运会耗资 90 多亿美元，亏损更是空前。从 1898 年现代奥运会创始以来，奥运会几乎变成了一个沉重的包袱，谁背上它都会被它造成的巨大债务压得喘不过气来，在这种情况下，洛杉矶市却奇迹般地提出了申请，它声称将在不以任何名义征税的情况下举办奥运会。特别是尤伯罗斯任组委会主

第4课 投资◎

席后更是明确提出，不要政府提供任何财政资助，政府不掏一分钱的洛杉矶奥运会将是有史以来财政上最成功的一次。

没有资金怎么办？借。在美国这个商业高度发达的国家，许多企业都想利用奥运会这个机会来扩大本企业的知名度和产品销售，尤伯罗斯清楚地看到了奥运会本身所具有的价值，把握了一些大公司想通过赞助奥运会来提升自己知名度的心理，决定把私营企业赞助作为经费的重要来源。他亲自参加每一项赞助合同的谈判，并运用他卓越的推销才能，挑起同业之间的竞争来争取厂商赞助。对赞助者，他不因自己是受惠者而惟惟诺诺，反而对他们提出了很高的要求。比如，赞助者必须遵守组委会关于赞助的长期性和完整性的标准，赞助者不得在比赛场内，包括空中做商业广告，赞助的数量不得低于500万美元，本届奥运会正式赞助单位只接受30家，每一行业选择一家，赞助者可取得本届奥运会某项商品的专卖权。这些听起来很苛刻的条件反而使赞助具有了更大的诱惑性，各大公司只好拼命抬高自己赞助额的报价。仅仅这一个妙计，尤伯罗斯就筹集了3.85亿美元的巨款，是传统作法的几百倍。另外赞助费中数额最大的一笔交易是出售电视转播权。

尤伯罗斯巧妙地挑起美国三大电视网争夺独家播映权的办法，借他们竞争之机，将转播权以2.8亿美元的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

高价出售给了美国广播公司，从而获得了本届奥运会总收入三分之一以上的经费。此外，他还以 7 000 万美元的价格把奥运会的广播权分别卖给了美国、欧洲和澳大利亚等。

庞大的奥运会，所需服务人员的费用是一笔很大的开销，尤伯罗斯在市民中号召无偿服务，成功地“借”来三四万名志愿服务人员为奥运会服务，而代价只不过是一份廉价的快餐加几张免费门票。

奥运会开幕前，要从希腊的奥林匹亚村把火炬点燃，空运到纽约，再蜿蜒绕行美国 32 个州和哥伦比亚特区，途经 41 个大城市和 1 000 个镇，全程 1.5 万公里，通过接力，最后传到洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。以前的火炬传递都是由社会名人和杰出运动员独揽，并且火炬传递也只是为了吸引更多的人士参与奥运会，有的国家花了巨资也吃力不讨好，有的国家干脆用越野车拉着到全国转一圈就完了。尤伯罗斯看准了这点：以前只有名人才能拥有的这份权利、这份殊荣，一般人也渴望得到。他就宣传：谁要想获得举火炬跑一公里的资格，可交纳 3000 美金。人们蜂拥着排队去交钱！是他们找不到地方花钱吗？不是。他们都认为这是一次难得的机会，因为在当地跑一公里，有众多的亲朋、同事、邻里观看，在鼓掌，在喝彩，这是一种巨大的荣誉。仅这一项又筹集了 4500 万美元。

第4课 投资◎

另外，在门票的售出方式上，打破以往奥运会当场售票的单一做法，提前一年将门票售出，由此获得丰厚的利息。由于尤伯罗斯成功的经营，奥运会总收入 6.19 亿美元，总支出为 4.69 亿美元，净盈利为 1.5 亿美元。收入结果公布后，一下子轰动了全世界。这是 20 世纪巧用“借”字诀发大财最成功的事例。

借他人的“钱袋”、“脑袋”，发自己的小财，需要胆识，更需要技巧。犹太人的一句经商名言：“如果你有 1 块钱，却不能做成 10 元甚至 100 元的生意，你永远成不了真正的企业家。”所谓生意的成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱，以创造另一番事业。而生意之所以失败，则是其中的经营者被成功冲昏了头脑，不知不觉地走向自我专制。凡事以个人构想为中心，要下属执行，漠视了其他人的意见，无形中是把所有人的智慧抹煞，倒退至一个人经营的局面。

在借用别人的“钱袋子”的时候，必须要有明确的指标，将赚回来的钱除去基本开支外，其余的放回生产线上。社会上最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。如果有雄心在商业上大干一番成就，必须借用别人的资源；固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，永远写不出令人震惊的大手笔。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十六节 善于把握投资机遇

生活中有很多人，当他们面临投资良机时，却退缩了。因为他们的内心充满恐惧，一开始就去猜测灾难了。出于这种消极情绪，他们决定不投资，或者是把不该卖的卖掉，把不该买的买回，投资行为的发生完全依赖于主观的猜测或悲观的预感。如果他们有一点点投资知识和投资经验，并且作好准备的话，这些问题都能迎刃而解了。

高财商者的一个基本原则是无论市场行情上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱。这是因为，行情下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言，牛市缓缓来临，而熊市却瞬间光顾，如果你无法对市场的每一种情况进行把握，作为投资者，而不是投资本身，你就是在冒险了。

机会就在你面前。大多数人看不见这种机会，只是因为他们忙着寻找金钱和安定，所以，他们得到的也就有限。当你看到一个机会时，你就已经学会了并且会在一生中不断地发现机会。当你找到机会时，就能避开生活中最大的陷阱，就不会感到恐惧了。

一位非常著名的美国企业家说：“生活是最好的老

第4课 投 资◎

师。大多数时候，生活并不对你说些什么，它只是推着你转。假如你懂得了生活这门大课，做任何事情你都会游刃有余。但就算你学不会，生活照样会推着你转。所以生活中，人们通常会做两件事，一些人在生活推着他转的同时，抓住生活赐予的每个机会；而另一些人则听任生活的摆布，不去与生活抗争。他们埋怨生活的不公平，因此就去讨厌老板，讨厌工作，讨厌家人，他们不知道生活也赐予了他们机会。”

在任何情况下，成功的办法就是运用你的技术知识、智慧以及对于事业的喜爱来减少意外情况的发生并降低风险。当然，风险总是存在的，但财商可以提高你应付意外事件发生的能力。常常有这样的情况，对一个人来说是高风险的事情，对另一个人来说则可能是低风险甚至几乎没有风险。因此，人们应该更多地投资于对自己的财务教育而不是股票、房地产或其他市场的原因。你越精明，就越能应付意外情况的发生。比如，在投资房地产的事业中，以下几点技巧就会增加你取胜的可能，减少一些不必要的损失。

(1) 个人投资房地产，由于缺乏建筑的专门知识，所以对选择建筑顾问很重要，最理想的是投资者能与建筑商密切配合，共同创造新的、成功的投资方法。

(2) 要注意部分夸大不实的广告，使投资人产生错觉而盲目抢购，或者将过高的宣传费用转嫁到房地产价

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

格上。

(3) 要注意产权是否清楚，尤其是特定区域的土地能否盖房子，应事先调查清楚，以免买了土地后却不能建筑，或买下房屋却没有土地所有权，留下诸多“后遗症”。尤其是由房地产中介机构经手的投资项目，最好能事先到现场察看，翻阅官方登录材料等，以免上当受骗。

(4) 在当前信息时代，投资人应懂得收集、判断、精确分析各种情报。如果是物业主主动提供的“内部消息”，要注意是否有偏颇，或出于同行恶性竞争的目的，以免误信消息而判断错误。

(5) 投资不动产好像“植林造林”，需要长达 10 至 15 年的时间才能看到成果。所以，投资人将资金投入房地产时，应事先做好心理准备，以免因为地产价格长期低下，而拖垮投资人的财务。

(6) 投资房地产，应重视现场察看的工作。有些人吝惜花钱去现场调查，这绝非“投资家”的作风。

(7) 对想购置房地产出租赚取租金的投资者而言，最好能略具阅读建筑工程、设计图的知识。一般钢筋混凝土的大厦，不是专家很难由外观判断建筑工程的优劣，而建筑物结构体及施工精度，与耐用年数息息相关，不容忽视。

(8) 仔细分析价格、利息等成本因素。例如投资套房、公寓、写字楼或纯粹土地，所考虑的风险因素就很

第4课 投资◎

不一样。巨额投资最好考虑将来能否“分售”或“分租”的问题，如分层出售可降低房价的风险。

(9) 投资房地产要注意后期的维持管理费用。例如房租收取是否方便，建筑物的日常清扫或外观维持及几年后的修缮及整建问题。

(10) 投资前投资人应确定投资目标，或收取租金，或赚取差价。同时追两只兔子，可能一只也追不到。

第十七节 确定合适的投资时间

进入投资市场的时间对于投资风险管理是极为重要的。如果选择错误的时间进入市场，并把资金投入于错误的品种，那么，投资者即面临损失；或者在错误的时间进入市场，而投资的品种选择正确的话，投资者仍可能会遭受损失。反之，进入市场的时间选择正确，那么，即使投资的品种选择错误（即没有选择品质最优的投资品种）也是可能盈利的，而能够选择优质的投资品种则盈利的可能性就更大。

此外，投资过程（包括进入投资市场之后直到退出投资市场的时间）的长短，也是直接影响到投资的风险。一般情况下，投资时间越长风险越大。反之，投资时间越短相对而言风险就越小。然而，从投资这一角度讲，很短时间内要通过投资取得收益是很困难的。虽然不能

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

说投资时间越长收益率就肯定是越高，但是，要从投资中获得正常收益却一定要花费一段时间。

因此，风险管理可以从投资的时机、投资过程的长短入手。一般可以采用如下方法管理风险：

(1) 回避风险法。在对投资的外在时机或内在时机没有把握时，先不急于投资，这可以直接避免损失发生的可能性。但是，作为一个投资者是不可能永远回避风险的。因此，当一些风险较高的投资市场还没有好的投资时机时，可以向低风险低收益的投资市场投资，以等待好的时机。

(2) 延长或缩短投资时间法。投资者在选择投资时机时可能会出现失误，这是任何投资者都难以避免的。一旦资金投入市场后发现这样的失误，投资者可根据具体情况或者延长投资时间，以渡过这段不利的时机；或者缩短投资时间，尽早退出投资市场。在做出延长或者缩短投资时间的决策时，仍必须理智地、客观地评价当时市场的局势及未来发展的趋势。

由于某些投资领域，如房地产投资市场，从长远来看在通货膨胀等因素的作用下具有自然增值的功能，这些领域里的投资短期内可能会出现亏损，只要资金较为充裕，更多地应选择延长投资时间法，追求长期的投资收益。而期货等市场，投资者主要是谋取价格变动收益，而且实行每日结算制度，充满着投机气氛。这种市

第4课 投资◎

场上投资（或投机）如果发现近期没有更多盈利的希望时，就应该缩短投资时间，退出投资市场。

（3）长短期投资组合法。这里谈论的投资组合是指同一领域的、不同期限的组合。例如，股票市场中某些绩优股一般增值潜力较大的，可以进行长期投资。投资者还可以用部分资金，选择一些价格波动较大的股票在低价位时买进，当价格涨到有一定收益时就及时抛出。投资时间上的长短组合，既可以在有利时机获取短期收益，又能进行长期投资，是一种比较好的投资方法。

第十八节 确定合理的投资金额

在确定了合理的投资资金来源及相应的可用于投资的资金总量之后，投资者即可将这笔资金投入市场进行投资活动。投资者是否应将可以用于投资的资金一次性地全部投入市场呢？答案是否定的。一般而言，投资者不宜将可用于投资的全部资金一次性投入市场进行交易，而应以一定百分比的资金投入市场，另一部分以银行存款或其他可获得固定收入的形式保留在市场外。预留这部分资金的作用表现在以下几方面：

（1）预留一部分资金，可以在市场之外将损失限定在一定范围之内。投资市场存在巨大的风险，如果一次投入全部资金，倘若市况不佳或投资者决策失误，很有

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

可能出现全部资金“套牢”的情况。在这种情况下，投资者已经无法进一步参与市场交易，实际上已经被迫出局了。因此，预留部分资金于市场之外是很必要的。

(2) 以银行存款等形式预留一部分资金，能够确保稳定地获取部分收益。投资的收益具有不确定性，这种不确定性源于投资市场的不确定性。而储蓄存款及某些固定收入证券的收益是确定的，在以部分资金投资于风险市场的同时预留一部分进行储蓄或保守性的投资，有利于以后者确定性的收入对前者收益的不确定性加以限制。

(3) 预留的部分资金可以随时作为追加投资投入市场，增加了投资操作和管理的灵活性和主动性。如果将全部资金一次投入市场，表明投资者已经放弃了一切后续手段，而将命运寄托于市场的运动上了。而预留部分资金，可使投资者在投入部分资金后仍有第二套、第三套等后续资金投入，从而使投资者的投资过程不是一次性的而是延续性的。

相应地，投资者可使用一些具有延续性的投资技巧，如金字塔式操作、摊平成本操作等。

总之，投资资金不可一次性投入市场，而应预留一部分，这是投资资金管理的重要原则。预留一部分资金既可以是以储蓄存款的形式存在于市场之外，也可以放置于市场内，但不进行交易以根据市场变化时机抉择。那么，究竟应预留多少资金才是合理的呢？答案并无定

第4课 投资◎

论。合理的入市与预留资金的比例视投资媒介、投资市场、投资交易物不同而言，而决定因素还是投资者的风险偏好程度，或者说赌性大小。一般而言，初次入市以20%~40%的资金量为宜，但具体数值由投资者确定。对于市场上的投资者，投入交易的资金量一般也应保持在总资金的40%以内。当然在一个明确的可以之获利的市场趋势中，投入交易的资金量应该是多多益善。

投资高手是那些懂得十大投资控制原则的投资者。投资者十大控制原则包括：

(1) 自我控制。一个投资者最重要的是自我控制。自我控制能力决定投资者的投资能否成功。投资本身并无风险，而是投资者自身带有风险！

(2) 控制两个比率，即收入/支出比率及资产/负债比率。理财知识能够保证这个控制原则的实现。

(3) 投资管理控制。一旦投资者掌握了这种控制能力，他就能更好地观察和分析其他潜在投资管理的有效性。如果其管理能力很强而且被证明是成功的，那么投资时，投资者就会感到更加得心应手。

(4) 控制税款。

(5) 控制购买和售出的时机。无论市场行情是涨还是跌，投资高手都懂得如何赚钱。在创建公司的过程中，投资高手具有极强的耐心。有时候，耐心等待时机能带来一种“迟来的但却巨大的愉悦”。投资高手心里明白，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

真正的盈利是在投资之后，公司开始赚钱或能拿去公开上市之时。

(6) 控制经纪业务。现在许多投资者过分依赖他们的经纪人，买进或卖出股份时，全由经纪人决定。这样的投资者不是高明的投资者。

(7) 控制实体、时机和收入特征。选择给你创收的公司实体，瞄准给你带来收入的商业时机，认识收入的性质，要做到这一切，你必须熟悉公司法、社会保障法和税法。

(8) 控制协议的期限和条件。

(9) 信息渠道控制。投资高手能把握并控制信息来源。

(10) 控制财富回馈、慈善事业和财富再分配。投资者意识到，在财富问题上要履行社会责任，就要让钱回到社会去。捐赠慈善事业是一个好办法。在资本主义社会中，财富的再分配还可以通过提供就业机会和扩大经济规模来实现。

第十九节 科学地规划投资资金

对于想创办自己的事业的老板，他创业所需的大笔资金，对他来说是个大问题，他需要用它去购买昂贵的仪器，宣传所提供的服务费用或者是建立一个基本库存

第4课 投 资◎

以供应市场需求的资金，这种资金的来源渠道很广阔。

无论资金如何取得，在企业未建立以前，必须先对“开销”有所规划。即使企业正在筹建阶段，你也已开始向外花钱，而这时的花销是看不见利润的纯投入。如果你不做好规划，是最容易超支的阶段。毕竟，财务管理制度还未健全，办公用品，设施等基本建设基金所需数量大，这些都要求你在创业初期要严把财务关。时刻牢记，每多花一分钱都是在花你自己的钱。

也许创业初始，你就生意兴隆，但你仍不能不考虑钱的流向，你应收的账款也许入账比较慢，账款往往要拖一个月或更久，此时，你仍要支付房费，水电费，物业管理费，承担公司日常开销，员工的薪水等，这些费用原则上是不能也不应该拖欠的。可见，初始创业，规划资金是很重要的环节。

财务战略与商业战略是密不可分的。所以作为企业老板，应该在企业的创始阶段，全面了解影响公司的商业和行业因素的基础上对财务战略进行分析。这一做法的目的是弄清这些因素会对公司财务战略产生什么样的影响。这些分析还有助于确定公司适当的财务杠杆和目标资本结构，例如，公司的营业风险越高，其财务杠杆就应越低，债务在目标资本结构中所占的比重就应越小。

公司刚刚成立，即使资金筹集到位，也一定不是十分充足，由此，科学而合理的财务战略规划是很必要的。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

任何一项不应该的支出，都会使公司资金周转遇到困难，这时必须精打细算过日子，有一个长远的财务战略方案，便于公司的发展壮大。

影响公司财务战略的各种商业和行业因素主要涉及以下问题：

(1) 公司的目标和战略是什么？

(2) 该行业以及处于该行业的特定公司的主要营业风险是什么？

(3) 哪些因素可能引起将来的资金需求，是销售增加，引进新产品，生产流程和销售过程的改变，边际利润的改变，还是应收款项回收的延迟？

(4) 管理的目标，管理战略以及公司的激励机制是什么？

(5) 所有者权益的构成是什么样的（公有的或私有的）？所有者的目标与激励措施是什么？

(6) 公司目前的财务状况如何？预计其明年和以后五年的财务状况如何？

具体经营情况不相同的两个公司，其在财务战略上的规划一定不相同。处于较高变动性行业的公司，可能最好通过股票来筹资；而处于较稳定行业的公司，则可举借债务，尽管增加了风险，但能取得税收抵减的好处。如果一家公司近期的财务报告好于分析家们的估计，该公司可能想通过发行股票以满足其对长期资金的需要。

第4课 投 资◎

经过大规模投资的公司，现在会因只需举借较少债务而受益，并且有希望使其权益处于较有利的市场。

第二十章 贫穷的诚实人可借用他人的资金来投资

“做商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，做老板和商业就是这样的简单：借用资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，希尔顿是这样做的，恺撒也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，你也不应放过。

有经验的经营管理者都知道，不仅创业伊始会有资金短缺问题，即使生意做到相当的规模仍然难以摆脱此一问题的困扰。松下电器创始人松下幸之助，在刚开始创业时所有的资本加在一起还不到100元，就这点资金，在当时连买一台机器或一套模具都不够，100元的资本实在是太少了点。不过雄心勃勃的松下不管这些，他决定自己能干的事情尽量自己解决，节省开支，土法上马，一步步发展成今天的事业。

通常情况下，在资金缺乏的情况下，可有两种决策：一种是量体裁衣，有多大钱做多大买卖，第二种就是负债经营。“负债经营”亦称“借鸡下蛋”，是在发达市场

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

经济条件下经常被人使用的一种经营方式。这需具备三个条件：一是敢于借钱经营，二是能借到钱，三是会用钱即能取得效益，三者缺一不可。第一个条件在一定意义上是前提，否则，一切无从谈起。当然，对于大多数人来说，最稳妥的办法还是“量体裁衣”，步步为营，稳扎稳打。

在这种情况下的创业，资金有限并非大不了的问题，银行可以大开方便之门，可以采取“抵押”的办法从银行借贷。当然，此时，作为小本经营的经营者，不要指望一口吃个胖子，也不要幻想一下子从银行拿到几十万的流动资金，借的钱以能够勉强应付渡过最初的三个月为佳。

借用他人资金的前提条件是你的行动要合乎更高的道德标准：诚实、正直和守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中。不诚实的人是不能够得到信任的。“借用他人资金”，必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从明智而成功的本杰明·富兰克林的忠告。

富兰克林早在 1784 写的名为《对青年商人的忠告》一书中谈到“借用他人资金”的问题时，就写道：“记住：金钱有生产和再生产的性质。金钱可以生产金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。”

第4课 投 资◎

富兰克林又说：“记住：每年6磅，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉的花费中被浪费掉，一个有信用的人，可以自行担保，把它不断地积累到100磅，并真正当作100磅使用。”

富兰克林的这个忠告在今天同样具有价值。你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累到500元，甚至积累到几百万元。这就是希尔顿做到了的事，他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德，人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其他品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到，不诚实的人，在他说话的语句中，在他面部的表情上，在他谈话的方式上，或者在他待人接物中都可以显露出他的弱点。

借用别人资金来投资更对人的品德问题提出了高要求。诚实、正直、守信用和成功在事业中是交错在一起的。一个人具有了其中的第一种——诚实，就能在他前进的道路上获得其余三种。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

威廉·立格逊是另一位有信用和诚实的人，他的书特别指出如何在不动产的领域中利用你的业余时间，借用他人资金赚钱。

他在《我如何利用我的业余时间，把1千美元变成了300万美元》一书中说：“如果你给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位贷款者。”为了证实他的说法，他指出了一些富人，如亨利·福特、瓦尔特·迪斯等。

我们还愿意指出：查理·赛姆斯、康拉德·希尔顿等，都是靠银行家的帮助，靠贷款致富的。

银行的主要业务就是贷款。他们借给诚实的人钱愈多，他们赚的钱也愈多。商业银行发放贷款的目的是为了发展商业，为了奢侈的生活贷款是不受鼓励的。

银行家是你的朋友，这一点是很重要的。他可以帮助你，因为他是那些渴望见到你成功的人中的一个。

一个通情达理的人绝不会低估他所借用的一元钱或者他所得到的那位专家的忠告的价值。所谓“用别人的钱”是正当，诚实的，绝不违背道德良知。同时，要作优厚的回馈。

诚信是无可替代的，缺乏诚信的人，即使花言巧语，也会被人识破。使用别人的钱，首重诚信。诚信是所有事业成功的基础。

银行是你的朋友。

银行的主要业务是放款，把钱借给诚信的人，赚取

第4课 投 资◎

利息；借出愈多，获利愈大。

银行是专家，更重要的是，它是你的朋友，它想要帮助你，比任何人更急于见到你成功。

达拉斯的查理·赛汀斯是百万富翁。起初他身无分文，直到外出工作，才有了一些积蓄。每个周末查理会定期到银行存款，其中一位柜员注意到他，觉得这个人天生聪慧，了解金钱的价值。

查理决定创业，从事棉花买卖，那位柜员让他贷款。这是查理第一次使用别人的钱。一年半之后，他改为买卖马和骡子，过了几年，累积许多的经验。

有一次，两个保险公司的业务员来找他。两个人都是优秀的保险业务员，业绩非常好，他们用推销保险的收入，自己开公司，却经营不善，只好把公司转卖给他。

很多销售人员以为只要业绩好，企业就能获得利，这是错误的观念。不当的管理会将利润腐蚀殆尽。他们的问题正是如此，两个人都不懂管理。他们专找查理，说出自己失败的经验。“我们的公司没有了，推销保险至今所赚取的佣金，都缴了学费。如今连养家糊口都有困难。”

“我们对于推销工作非常在行，应该尽量发挥。你具有专业的知识和经验，我们需要你，大家共同合作，一定会成功。”

几年之后，查理买下了那两位推销员共同创立的公

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

司全部股份。他怎么有钱？别人的钱加上自己的积蓄。当然是向银行借钱。因为从小他就知道银行是他的朋友。查理得知芝加哥一家保险公司，将所有主动洽询的客户，都建立基本资料；直接开发“基本客户群”，效果非常好。

很多业务员不敢拜访陌生的客户，浪费许多潜在的机会。而“基本客户群”是原先就有兴趣的客户，并不会使业务员感到恐惧，成交的机会也更大。

促使客户主动洽谈的方法当然是广告，但是，广告费用非常昂贵。

查理向达拉斯银行贷款。银行非常乐于把钱贷给像查理一样有诚信的人，并且有可行性的人。查理的贷款额度不受限制，他的寿险公司，原来的资本只有40万美元。通过基本客户群制度，在短短10年之内，获得4000万美元。其后，他更运用别人的钱投资旅馆、办公大楼、制造厂和其他企业。

借用他人资金是那些原来贫穷的诚实人致富的手段。

第二十一节 一定要把握好借贷的“度”

1. 借贷过度会造成恶性循环

任何事都不能超过一定的“度”，虽然说做生意当然离不开银行，但是如果过分依赖银行，借贷规模远远超

第4课 投 资①

出自己的控制能力，那就有可能带来负效应。例如利息支出会给你带来沉重的负担，而且那些需要定时偿还部分本金的借贷，也常会令你在资金调度上遇到相当的困难。

借贷过度的情况，通常发生于两种情况：①大量添置固定资产，例如装修办公楼、更换生产设备等，造成资金大量缺口；②生意的规模发展太快，手头的资金又跟不上。这两种情况下，经营者都不得不考虑向银行借贷以作应付。不过，借贷虽然能够解决燃眉之急，但如果贷款毫无节制地增加下去，不但利息负担过大，接下来的偿本也让你无法应付，利润必然会因之而减少。假如采取“拆东墙补西墙”的办法，用借贷方式来偿还另外一笔到期的贷款，那么一笔接一笔，到了此一笔贷款到期之时，又要用新的贷款进行补救，结果将是恶性循环，债务和利息也是越滚越大，真无异于饮鸩止渴，死路一条。因为贷款越增加，公司本身的资金调度能力就会越弱小。万一出现某一客户退货、不能按时付款或者倒闭，公司的贷款收不回来，就只有步上倒闭的噩运了。

2. 应把握好借贷的比例

假如公司本身的自有资金太少，公司大部分的资产都是用贷款方式买来的话，那么一旦需要偿还利息和本金，就会构成很大的压力。因为这一部分资产基本上都是实物，而不是现金，要还钱给银行就不是那么容易的

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

事了。所以，对于贷款是否过度，经营者应该随时把握好三个比例关系：

(1) 贷款与每月营业额的比例要恰当。二者的恰当比例以 3 为宜，警戒标准为 4。也就是说，如果贷款仅相当于每个月的营业额，表示公司的贷款并无过度现象；如果贷款额大于公司三个月的营业额，则基本恰当；若是贷款额超过公司 5 个月的营业额总和，则表示过度贷款的情况已是非常危险，必须强行缩减债务；如果贷款额超过公司 7 个月营业额的总和，那么你的公司离倒闭已不远了。

(2) 利息支出与营业额的比例。如果公司大量贷款，利息支出必然成为一个沉重的负担。对于主要从事制造业的经营者来说，假如利息支出只占营业额的 1%，则公司财务仍是非常正常；若增至 3%，仍然可以接受。而主要从事销售贸易的公司，其比例则与制造业公司不尽相同，一般情况下 0.5% 的利息支出属于正常，2.5% 则尚可接受。因为通常情况下制造行业的利润比销售行业要高，因而可以承受的利息支出压力亦相应较大。

由于销售行业的营业额较大，资金流动快，不大比例的利息支出已是相当可观的数目了。假如销售行业的利息负担达到 3%，制造行业的利息支出达到 5%，即表示已经呈现出过度借贷的危机。此时，经营者就应该想办法增加自有资金，减少贷款数额，以求减少利息支出。

第4课 投 资◎

(3) 负债与资产总额的比例。从资产分析的角度来说，资产与资本略有不同的含义。资产就是全公司内所有物品的总价值，而其中的一些可能是由经营者自己出资购买，另一些则可能完全是靠贷款购买的。公司如果有大部分的资产都是靠贷款方式所获的话，则可能会遇上周转不灵的危机。通常情况下，一个公司有 10% 的资产是贷款购买的属于正常，因为做生意谁也难以有时出现资金紧张的情况；假如有 20% 的比例，仍然可以接受，因为公司本身发展需要有外来资金的加入，才可以逐步拓展规模。不过，如果负债超过公司总资产的 30 至 40%，则表示公司已过度借贷。公司的资产再增大，也不过是增加贷款罢了，一旦需要还本付息时，就会措手不及，难以应付。

3. 减少公司借贷数目的方法

(1) 做好现金预算，准确估算资金进出总量，只借贷不足之数额，不作无谓和额外的借贷。

(2) 对于公司一些无用的资产，可以予以出售，以减轻还本付息的压力。

(3) 尽量从其他渠道争取资金，增加公司的主权资产。

第二十二节 和银行建立良好的关系

即使是高财商的经营者的经营有时也难免需要有银

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

行贷款的支撑。而银行是不会轻易往外拿钱的，除非经营者本身已经取得银行方面的绝对信任。要博取银行的信任，经营者需要把握以下几点：

(1) 不可向银行或金融机构编造故事。经营者应该将你的发展计划和财务报表，呈交银行要求贷款。你所呈交的计划 and 报表必须是真实可信的，如果弄虚作假，企图骗取银行的贷款，终究会露出马脚，那你以后再也不用想与银行打交道了。因为做假文件骗人的经营者是不可能再获得银行信任的。

(2) 申请贷款要有提前量。凡事预则立，不预则废，生意场上，未雨绸缪，始终好过临渴掘井。因此，若需要贷款的话，宜作一定的提前计划安排。因为银行本身对贷款的审批和批准也有一定的时限，如果你没有应有的提前量，万一银行不能如你所愿及时提供资金的话，就有可能耽误你的生意。提前安排最有好处，一则方便公司调动资金有预算，二来方便银行从容不迫，无须额外为银行尽快批准而奔走。而且，匆匆忙忙地急着贷款，银行可能认为经营者本身缺乏计划和制度，影响公司在银行的信用和形象。

(3) 严守还款期限。俗话说“有借有还，再借不难”。银行的钱不是白给的，一定要如期还款。所以生意人在获得银行的信任贷款后，就应该准时按借款条款还贷付息。如果能遵守借款条款的规定，准时还款付息，

第4课 投资①

必定能够提高公司在银行的信用等级，以后再需要贷款时也好办得多。如逾期不还，就显示经营者的周转能力和偿还能力发生问题，虽然你超过的时间也可能就是一天半天，但银行却对你的信用度产生怀疑，日后再贷款时肯定会更加困难。如果实在不能如期还款，最好提前与银行方面协商，或更改贷款条款，这也是经营者应采取的补救措施。一般情况下，银行方面还是会谅解的。

(4) 生活朴素可以给人可靠的感觉。虽然说生意场上大多是先敬衣裳后敬人，但如果经营者过于摆谱，整天开名车住豪宅，而其生意收入却并不怎么好，靠向银行贷款流水般花钱，银行肯定认为此种经营者是最不可靠的而予以拒贷。

(5) 集中跟一两家银行来往。经营者最好集中精力跟一家银行来往，辅助一两家即可。因为来往的银行过多，必须造成精力分散，效率肯定不如与一家银行打交道好。东家跑一跑，西家走两趟，表面看起来都不错，但没有一家比较“铁”的，一旦有事仍然难免陷于被动。所以说，跟一家银行建立良好的往来关系，总优于与一百家银行只有“点头之交”。另外，辅助银行也是必不可少，主要是为了弥补主力银行的不足，但辅助银行不宜过多，一两家足矣。

(6) 与银行人员保持经常性接触。经营者平时可跟银行的主任、经理等有关人员，建立起良好的个人关系。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

当双方的交往加上了个人友谊时，需要贷款时就方便得多。相反，平时不烧香，临时抱佛脚，到了有事之时才去跟人家打交道，人家会觉得你这个人太势利，对你的申请只会例行公事，并不会给予特别的关照。

(7) 利用机会介绍客户给银行。寻找顾客是银行的经营重点，如果经营者能够为银行拉到比较大的客户，银行方面肯定会感激你的帮助。礼尚往来，你有事银行也会帮忙的。

第二十三节 高财商的“资本家”知道在 没有钱时如何能够挣到钱

从事资本投资者被称作“资本家”。他们能够同时创造企业和投资机会。

资本家的目的是通过把别人的钱、别人的智慧和别人的时间和谐地组织在一起来为自己和他人赚取更多的钱。这些人好像肯尼迪家族、洛克菲勒家族、福特家族、吉蒂家族和帕罗特家族。正是这些资本家提供资金，用这些资金创造工作、企业和产品并使国家繁荣。

真正的资本家创造投资，然后把它们卖给市场。真正的资本家挣钱不需要自己有钱，因为他们知道如何使用别人的钱和别人的时间。资本家创造投资，他人则购买这些投资。

第4课 投资◎

他们让别人富裕，创造工作机会，并使一些事情发生，当然，前提是他们自己有利可图。在运行良好的经济时期，真正的资本家做得很好；在运行不良的经济时期，真正的资本家变得更富。资本家知道，经济混乱意味着新的机遇。他们总是在人们发现到机会的几年前早已参与使这种机会产生出来的项目、产品、公司或者国家的有关活动。当你在报纸上读到一个国家陷入了麻烦，或者爆发了战争或灾难时，你可以肯定，真正的资本家很快就会到那里，或者已经在那里了。当真正的资本家打算去那里时，大多数人却在说：“离远点儿。那个国家，那个企业正处在混乱中，风险太大了。”

真正的资本家能够期望获得 100% 甚至无穷多的回报，这是因为他们知道如何管理风险，没有钱时如何能够挣到钱。他们这样做是因为他们知道，钱不是一种事物，而仅是在人们头脑中被创造出来的一种概念。虽然他们同样有每个人都有的恐惧，但是他们利用这种恐惧并把它转化为刺激。他们把恐惧转化为新知识和新财富。他们生命中的游戏是用钱挣钱的游戏，他们喜欢金钱游戏胜过高尔夫球、园艺等任何其他游戏，这种游戏赋予他们生命。无论他们赢钱还是赔钱，你都能听到他们说：“我喜欢这种游戏。”正是这点使他们成为真正的资本家。

有这样一个小商主，他曾经一钱不名，但他具有天生的经营本领。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有一天，他在大街上捡到一只老鼠，便决定用它为资本做点买卖。他把老鼠送给一家药店，得到一枚钱。他用这枚小钱买了一点糖浆，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛水给花匠们喝，每勺里搁一点糖浆。花匠们喝后，每人送给他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖浆和水罐到花圃去。这天，花匠们临走时，又送给他一些鲜花。他用这样的方法，不久便积聚了8个铜币。

有一天，风雨交加，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。小商主走到那里，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把它打扫干净。”园丁同意道：“先生，你都拿去吧！”这青年走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空，堆在御花园门口。这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从青年手里买下运走。这天，青年通过卖柴火得到16个铜币和水罐等五样餐具。

他现在已经有24个铜币了，心中又想出一个主意。他在离城不远的地方，设置了一个水缸，供应500个割草工饮水。这些割草工说道：“朋友，你待我们太好了，我们能为你做点什么呢？”“等我需要的时候，再请你们帮忙吧！”他四处游荡，结识了一个陆路商人和一个水路商人。陆路商人告诉他：“明天有个马贩子带500匹马进

第4课 投资◎

城来。”听了陆路商人的话，他对割草工们说：“今天请你们每人给我一捆草，而且，在我的草没有卖掉之前，你们不要卖自己的草，行吗？”他们同意道：“行！”随即拿出 500 捆草，送到他家里。马贩子来后，走遍全城，也找不到饲料，只得出 1 000 铜币买下这个青年的 500 捆草。

几天后，水路商人朋友告诉他：“有条大船进港了。”他又想出了一个主意。他花了 8 个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，以他的指环印作抵押，订下全船货物，然后在附近搭了个帐篷，坐在里边，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”大约有 100 个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照事先的吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。100 个商人每人给他 1 000 元，取得船上货物的分享权，然后每人又给他 1 000 元，取得全部货物的所有权。

由于小商主巧作经营，在很短的时间内，以一只老鼠为本，获得了 20 万元钱，成了远近闻名的富商。

第二十四节 不投资也能赚大钱

“很多高手的绝招是别人无法学到甚至无法模仿的。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

经营要靠悟性。我不怕公开我曾经成功所用过的方法，因为我还将创出更新的招式。”

1968年，LTV公司是当时纽约证券交易所最热门的公司。该公司创立于1961年，仅仅7年的历史，LTV公司竟崛起激升为全美国最大的15家公司之一。该公司的普通股票由每股20美元涨到每股135美元。创造这个奇迹的就是白手起家、靠别人的钱致富的詹姆斯·林。他于1920年出生在一个油田工人家庭里，幼年丧母。由于艰辛的生活，使他幼小的心灵过早成熟。总认为自己长大了，能打天下。14岁那年，正念初中时，他就弃学偷偷的离开了家，开始了游荡的生活。几年的游荡生活，磨练了他的意志，也开启了他的智慧，

詹姆斯·林立事时，想的不是安逸生活，他想的是创一番事业。没有资金，把自己惟一的房子卖了，加上当兵时的积蓄共3 000美元。用这些钱，开了家小电机工程行，起名为林记电气行。当时的财产只有一部旧汽车，一间租来的办公室和他本人。小电气行的业务只是外出承揽一些住宅电线架设，收益不大。林注意观察更大的市场，那就是办公楼和工业建筑的电气工程，但想挤进去，谈何容易。与大工程签合同，这也是詹姆斯·林梦寐以求的。他很勤劳，每天只睡很少几个小时的觉，时常半夜醒来，发现自己满脑子都是高明的想法——竞争。詹姆斯·林首先想到的是从装修成本上寻找突破口，他买

第4课 投资◎

到了一些物美价廉的军用剩余的电线和其他物资，来降低成本增加自己利润。这样，承揽工程时，报价低于其他公司，就凭竞争力，拉到了一些非住宅工程合同。这是他在事业上第一次成功的突破。小电气行，也得以脱颖而出。到1955年，营业额已超过100万美元。

人的欲望是无止境的，詹姆斯·林想进一步扩大业务，要办股份有限公司，一个没有任何背景的电气行，去申请公开发行股票，在当时被认为是异想天开，不予理睬。他没有气馁，自己把“林记电气行”改为“林氏电气工程股份有限公司”，并获准发行80万股普通股票。根据股份有限公司内部股权的规定，允许他个人持有一半的股份。其余的一半40万股，以每股2.5美元公开上市，也就是说，如果股票全部售出，就可获得100万美元的现金投入。

这时有些金融界的人，正瞪着眼睛看林的笑话。此时，林想的是如何把股票发行出去，他冥思苦想：要打破原来的股票发行办法，即找到一个方便有效、费用低廉的推销方法。

林和他朋友，出乎意料地出现在工业区博览会上，向来宾们散发公司将发行的股票传单。此举果然奏效，在很短时间内，他的40万股票全部售完，令那些保守的证券商们大吃一惊。林氏股份有限公司，有了自己的发展资金。公司及个人拥有了股权，建立起全新的高水准

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的市场信誉。詹姆斯·林不是见好就收，而是踌躇满志地计划建立一个企业王国。

首先以现金买下一家电机工程公司，使林氏公司扩充了1倍，公司股票在证券市场上立刻看涨；林又以股票交易买下了一家电子公司，并改名为林氏电子公司；接着又买了一家叫阿提克的电子公司，将整个公司更名为林氏—阿提克电子公司。

60年代后期，在一次股票交易里，他又获得了一家叫迪姆柯的电子与火箭公司的产权。又将公司第三次改为“林·迪姆柯电子公司”。

在风云变幻的市场竞争中，詹姆斯·林独辟蹊径，在短短几年内买下了三家公司，此时的林，不在被人看作是一个小生意人，他的新崛起的股份有限公司，资产总额扶摇直上。

林是一个怀有远大抱负的人。在公司初具规模的情况下，他又在筹划购买飞机制造厂——伏特股份有限公司。

这家公司有着悠久的飞机制造历史，伏特公司不甘心被别人吃掉，公司的经营者奋力吵闹，反抗林氏公司的收购。但林最终还是以股市上公开收购和跟现有的股东私下议价成交，取得伏特公司的大部分股权。1961年春天，他终于如愿以偿，兼并了伏特公司，第四次改名为林·迪姆柯·伏特股份有限公司，简称为LTV公司。

第4课 投资①

对詹姆斯·林来说，金钱不过是一个记录而已，他真正喜爱的还是冒险事业的本身。1965年，他把LTV公司分成了3个独立公司。每个公司发行自己的股票，母公司LTV企业公司大约拥有各子公司的75%~80%的股票。股票上市后，果然如林所预料的，在投资者抢购的情况下，这3家公司的股票价格激增，而使母公司的财产迅速地上升，它本身的股票也随之上涨。

最精彩的也就是林事业中最辉煌的壮举，吞并威尔逊公司。威尔逊公司工农业额每年10亿美元，比LTV公司大两倍，在当时美国来说算是一个庞然大物，不可侵犯的。但野心勃勃的詹姆斯·林，想要吞并它，采取的手段仍然是用股票做抵押。贷款8000万美元，在公开场合下，买了一部分威尔逊的股票，私下又用高价买了其余股东的股票。詹姆斯·林终于占有了威尔逊公司的绝大部分股份，并把8000万美元的债务记到威尔逊公司的账上，采取办法仍然是利用别人的钱赚钱的办法，把威尔逊公司分成3个股份有限公司，发售股票，三个股份公司发售股票所得款项已足够抵上8000万美元的债。詹姆斯·林不费吹灰之力，未动LTV公司一分钱就吞并了威尔逊公司，这真是华尔街精彩绝伦的手法。金融界对詹姆斯·林佩服得五体投地。

第 5 课

营 销

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以贫穷或财务困难，不是因为他们已知的东西，而是因为他们未知的东西。他们只将注意力集中在提高和完善工作的技能上，却不注意提高销售的技能。高财商者将个人的知本当作资产进行经营，他们最大限度地将知本变成自己的财富。你的财商越高，你就越容易分清一项交易是好还是坏。依靠你的智慧，你可以避免不利的交易，或者将一项不利的交易变成有利的交易。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一节 依靠知本致富

所谓知本，即一个人掌握的知识量与能够控制使用的知识量的总和。而知本资产，就是要学会将个人的知本当作资产进行经营，要最大限度地将知本变成财富。

一个人时间、精力等各方面条件总是有限的，因此其所掌握的知识也是有限的。而社会上芸芸众生可供经营者使用的知识量却是无限的。这个定义说明两个问题：其一，知本资产与经营者所掌握的知识既有联系又有区别，通常情况下，知本资产应该大于经营者个人所掌握的知识量；其二，经营者个人所掌握的知识丰富，并不等于其知本资产多，关键是要善于控制和使用其他人的知识。只有能够将他人的知识为己所用的经营者，才可称得上知本资产真正富有的经营者。价值千金的雪白狐狸皮袍，也不是取自一条狐狸身上的白毛皮部分，而是取众多狐狸身上的白毛皮镶嵌而成的。

另外，知本资产的定义还意在提醒经营者，应将自己所掌握和控制的知本当作资产好好经营，要尽量使其升值，不要身在宝山不知宝。别忘了，经营者的知本资

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

产再雄厚，都只能是潜在财富，如果不能将其变成实实在在的财富，你的知本资产很可能会付之东流。

做生意离不开知识。有知识可以走向成功，无知识则可能“鸡飞蛋打”，最后连老本都赔进去。人们认识世界，大致经历了“抽象体系—物理体系—信息体系”的过程。知识不断发展，认识体系也在不断发展。在奴隶社会，奴隶的数量是财富；在封建社会，土地的数量是财富；在资本主义社会，资本的数量是财富；在信息社会，知识乃是财富。对于今天的经营者来说，你所拥有的最大财富就是所能够控制使用的知本资产。

科学知识是自然界的一种特殊资源，具有极其特殊的价值。它作为一种智慧结晶，具有学术价值；作为一种科学劳动资料，具有一定使用价值；作为一种特殊产品，又具有一定交换价值。知识是世界上真正的无价之宝。

20 世纪以来，劳动生产率的提高，有 80% 至 90% 是靠采用新技术取得的。随着科学技术的迅速发展，在未来的 35 年中，劳动生产率提高将达到 8 倍；之后，再过 40 年，可能增长 25 倍。

在生产过程中，劳动者支出脑力和体力之比，在机械化初期为 9:1，在中等机械化初期是 4:6，在高度机械化、自动化生产中将是 1:9。

经济的竞争就是科学技术的竞争。高技术首先是高

第5课 营 销①

智力。高技术就是高智力投入和新知识产出的技术。高技术的活力就在于高智力。知识也可以设计、制造和生产。信息时代，生意场上能够发财致富的杰出典范，可以抽象为两个字：“智富”。

智力，投入社会的资本是知识，产出的是经济效益和社会效益；交流的是无形的或抽象的观念，得到的是有形的或具体的财富；出售的是文化符号，换取的是经济效益；塑造的是文化形象，带出的是工业利润。

人有两种力：自然力和知识力。自然力是人的能力的低级形式，靠自然力，获得劳动成果，非常有限；知识力是用知识武装起来的力，有了这种力，人可以由笨拙变灵巧，由粗陋变精细，由羸弱变强大，由世俗变神奇，因而能开创人间奇迹。一个有知识力与一个仅有自然力的人相比，就像电气化机车与牛车，万吨巨轮与一叶扁舟一样，能量、功效绝对是天壤之别。

生意成功的人士普遍认为，经营者要有基本特性，那就是善于运用心术与谋略。成功的经营靠的不是硬技术，而是软科学。做生意不是物质的投入而是靠智力开发。

智力作为生产力，与物质成果同样具有价值，这不仅是顺其自然，而且也是优胜劣汰。现代化生产力的力量源里，已经从“物理空间”转向到“知识空间”。简言之，发展生产，关键不是增加物质、资金的投入，而是

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

增加人的知识投入。智力，在军事上通过“计谋”变成战斗力；在生产上通过“科技”变成生产力；在经济范畴通过“思路”会获取经济效益；在生意场上则通过“远见”变成财富。

从前经商，只要有些计谋，敏捷迅速，就可以成功；可现在的企业家，还必须要有相当丰富的知本资产，对于国内外的地理、风俗、人情、市场调查、会计统计等都非常熟悉不可。现代公司的管理者，不但是划船的，又是掌舵的，蛮力当然要，智慧和眼光更是不可或缺的。综观古今，可以发现一个共同的特征，这就是所有成功的经营者，都有超出竞争对手的知本资产。

今天的经营者最急需的是个人素质和知本资产的提高，用知识与智慧去开启一扇扇陌生的“财富之门”。

第二节 要有强烈的使命感，满足消费者的需求

许多人建立企业仅仅是为了赚钱，赚钱不构成强烈的使命。仅仅为了金钱是不能有足够的热情、干劲或期望的。企业的使命应该满足消费者的需求。如果能很好地满足这种需求，企业便开始挣钱了。

尽管企业使命感很难衡量，看不见摸不着，但是我

第5课 营 销①

们大多数人都已经体验过。我们能识别两种人经营企业的不同使命，一种人是靠卖东西给我们并以此得到报酬，而另一种人是为了尽力满足我们的需要。如今，世界上充斥着各种商品，一个企业想要生存并在财务上获得利润，就应不仅关注如何提高公司的收入，而且还要在完成公司使命和满足顾客需要方面狠下功夫。在这方面日本的丰田汽车公司的做法就非常值得借鉴。

1949年，日本政府制定了一项振兴汽车工业的新政策，将发展汽车工业作为开发日本出口潜力的关键行业之一。这一新政策是经过市场调查和技术预测后做出的。日本政府认为汽车工业特别重要，它的消费者遍布全球，规模效益大，很有发展前途，世界汽车市场的需求会有大幅度增长，同时也存在足够的竞争空间。但对具体进攻的目标，日本人未探明它的“虚实”前，是不敢贸然出击的。日本人切望进攻的主要目标显然是美国，因为美国在世界上不仅生产品车最多最好，汽车销量也最大，如能在美国推销，那么在世界其他国家推销也就毫无问题了。

可是在50年代，它并不敢直接碰美国，而是一边“练兵”一边摸底。所谓“练兵”，是说日本将其质量还赶不上美国的汽车先销拉美和东南亚国家，待质量提高和取得营销经验后再向美国推销，在这同时，对美国汽车市场进行广泛的详细的调查研究。但这不是说，在50

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

年代日本人并没有向美国试销汽车。1957年，丰田送到美国第一辆“丰田宝贝儿”，因外形，质量都存在严重缺陷而遭到失败。

丰田不因此而泄气，而是在产品质量和了解美国市场上痛下功夫。除依靠日本政府提供信息外，还利用贸易公司，外国人以及自己的职员搜集信息。一方面了解美国汽车，特别是大众小汽车存在的缺陷以及美国道路条件等；另一方面了解美国人的特性，尤其是对汽车的需要。在调查研究中发现美国人对汽车的偏爱已大有变化，过去美国人偏爱大型的豪华的汽车，认为乘坐这样的汽车才能显示自己的高贵地位和男子汉气魄；但汽车终究是一种交通工具，由于美国汽车越来越多，城市越来越拥挤，大型汽车转弯及停车都感到不便，加上油价上涨，人们感到用大汽车耗油多不合算，因此，美国人偏爱已转向小型汽车，即喜欢购买价廉、耐用、耗油少、维修方便的小汽车，并要求汽车容易驾驶，行驶平稳，腿部的活动空间要大，等等。

丰田正是根据美国人喜爱和需要，制成一种小巧，价廉，维修方便，速度更快，乘坐更舒适的，受到美国顾客欢迎的美国式小汽车。这种汽车是皇冠车，但皇冠车只不过是经改进后的美国底特律轿车的变种而已。由于这种经过改制的小汽车符合美国顾客所需，迅速在美国市场上树立起物美价廉的良好形象，终于打进了美国

第5课 营 销◎

市场。接着日本在研究了美国汽车的制造技术，设计优缺点，消费者的口味以及市场环境后，于 60 年代初推出“蓝鸟”牌汽车，也成功地打入了美国市场，其他日本汽车公司也相继拥入美国市场。

打入美国市场后，日本汽车公司并不满足，而是不断调研，不断改进，提高质量，尽量做到完美无缺，同时提高劳动生产率以降低价格，满足美国顾客所需，因而能不断扩大市场占有率。

第三节 采用灵活多变的经营手段

1. 善钻法律的空子，乘虚而入

美国为了限制进口，保护本国工业，曾作了一项法律规定：当美国政府购买人发出购物招标后，收到美国制造的商品报价单价格在法律上将得到承认；收到外国公司的报价单，则一律无条件地提价 50%。以此增加美国政府购买人选择本国产品的机会。在美国法律中，“本国商品”的定义是指“一件商品，美国制造的零件所含的价值，必须占这一商品总价值的 50% 以上”。日本公司马上走出了非常妙的一着棋：生产一种具有 20 种零件的商品，他们在本国生产 19 件，缺少的那一件在美国市场上购买最贵的，然后运回日本组装，再送到美国销售。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

这样，一方面最大限度地利于了本国的零件和劳动力，另一方面，那“一”个美国零件，因为贵，则又在这个商品的价值比率上占 50% 以上，从而在美国法律定义上，这个商品可以作为美国国内的商品，而直接和美国公司竞争。这样，日本公司又杀进了美国市场。

2. 必要时可采取一些非常措施

企业营销当然要有利可图，然而随着市场竞争的激烈，赚钱并不是像想象的那么容易，所以，常常需要采取一些非常措施。日本富士通计算机公司，为了争夺广岛市水道局的一桩计算机软件生意，用近以免费设计的标价投标取胜，而市政府的此项预算高达 1100 万日元。当然，富士通公司不会甘愿长期赔本，他们采用的是“先赔后赚”的策略。虽然开始不赚钱，但由于计算机软件和硬件必须配套，客户只要使用了富士通公司的软件，也就必须购买硬件，而且，客户一旦使用了富士通公司的计算机，就很可能成为他的长期客户。富士通计算机公司的这一策略不可谓不高明。

3. 积极“创造需求”，主动开辟市场

一般企业开发出来的新产品技术都严格保密，惟恐其他厂家仿制，以达到垄断市场的目的。而美国柯达公司却“反其道而行之”。60 年代初，柯达公司欲开辟胶卷市场，但又深知打开市场的艰难。于是，独辟蹊径，采取了“创造”需求的战略，即想方设法扩大胶卷的需求

第5课 营 销◎

量。他们针对一些企业在开发新产品上习惯亦步亦趋的从众心理，采取先创造需求，后大量推出产品的市场发展策略。柯达公司在1963年开发出大众化相机，并宣布其他厂家可以仿制。当看到众多厂家蜂拥而上，市场上一时出现自动相机热，相机的爆增，给胶卷带来了广阔的市场时，柯达公司就迅速推出“柯达”胶卷供应市场，顿时销路遍及全球，“柯达”成了世界知名品牌。

日本味之素公司初创时，产品无人知晓，为了打开销路，老板便动员其家人和拜托亲友及公司职员，每天沿街向所有的零售商打听：“有没有味之素卖？”如此一再地进行，引起了各零售店的注意，纷纷到味之素公司进货，味之素终于打进了市场。

上述两个企业都是主动“创造需求”的，虽采用的方法不同，但依据的原理一样，都是在常规方法行不通时，大胆地加以改变的成功事例。

第四节 不断修正计划，使事业有连贯性

想要致富，不付出努力是不可能的。你必须将全部的精力投入到工作中去。对有些成功者来说，工作不仅仅是致富的手段，而且是人生的一大快乐。

当26岁的甘布朗拥有四家公司董事长的头衔时，记

① 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

者曾问他：“阁下从修理机车开始，能在短短的几年中创立四家公司，是不是靠天赋的才能，或是机运呢？”

甘布朗回答到：“这两样我都没有，我最大的要诀是：我肯放弃我的青春，把它全部放在事业上。”

一个 26 岁的青年人，如果不是靠祖上的余荫，全靠自己奋斗苦干而拥有四家公司，虽不能说是空前绝后，但可以称得上是企业界不可多见的事例。

甘布朗的家庭并不算太富有，但要养活一个孩子，甚至于供他完成学业，并不是很困难的事。但甘布朗有一种与生俱来的独立性格，从 6 岁开始，他就很少再向家人伸手要钱，一切的花费，都是靠自己赚来的。

在 6 岁那年，他就弄到一条送报的路线，在上学之前，必须先完成送报的工作，因此，他比家里的任何人都要早起。到了 9 岁的时候，他在放学后，又跑到一家自行车修理店去当学徒，在周末假期，还替一家中国餐馆送菜，后来又又到一家杂货店干了一年。凡是能利用空闲时间赚钱的机会，他都不放过。

专校毕业后，甘布朗进入国际农机公司工作，待遇相当优厚，年薪是 8.5 万美元，但工作也相当的累，几乎每天 24 小时都在工作。而且吃饭没有定时，再加上他责任心强，自己工作经验不足，常常在休息的时候还想着工作上没有解决的问题，还不到一年的时间，他的身体累垮了，因胃溃疡在医院里住了四个月。

第5课 营 销◎

在这“强迫休息”的四个月中，甘布朗把自己的事情通前彻后地想了一遍。病愈后，他决定辞去国际农机公司的活，自己另谋发展。

甘布朗把自己的全部积蓄拿出来在芝加哥开了一家机车修理店，除雇了几个小孩子帮忙外，一切都是自己动手。随着业务的发展，所需的小孩子越来越多，便萌生了训练技工的想法。于是，甘布朗的第一个事业——美国机车机械训练学校就这样诞生了。

他在芝加哥郊区买了一块地皮，盖了几间房子，由于资金不足，就这样因陋就简地开学了。同时，他原来的机车修理店，也变成了学生们的实习工厂。这一转变，说起来似乎很简单，但却为甘布朗一生的事业奠定了一块重要的基石。因为机车机械训练学校是收费的，而机车修理店等于是学生实习的工厂，工作人手增加了，但支出却没有增加多少。

换言之，学校设立后，他等于两边赚钱，尤其机车修理店，业务增加了很多，而真正拿薪水的技工却增加的很少。

由于一次意外，甘布朗的学校被迫关门。但使他认识到，如果自己所创办的学校，只能训练出一些修理机车的技工，一辈子也不能受到社会人士的重视。尽管自己已给它加了个学校的名义，但在别人的心目，只不过是技术传习班而已。如果想使学校成名，能受外界重

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

视，就非使实习工厂发生更大的作用不可。

为了可以成立自己的机车经销店来抵制销售商的无理要求，他雇用自己的学生，建立起一个完善的售后服务网。凡是销售出去的电子机车，决不会受客户的抱怨，如果能多成立几家的话，就可以普遍为电子机车的客户服务了，这样就不会再受其他经销商的限制了。

甘布朗终于找到了抵制销售商的办法，也诞生了他的第二项事业。

甘布朗的机车经销公司将经销工作分成两部分，一是推销工作，一是修护工作。

在推销工作方面，他聘请了 15 位推销员，其中有 5 位是经验丰富的老推销员，10 位是年轻的新手。这些推销员的工作，一方面是推销机车，一方面是找有能力的分销商。

在修护工作方面，甘布朗以他毕业的学生组成二个售后服务队，并分成若干小组，每组负责一个地区，几乎客户有电话打来，即马上前往服务。

此外，甘布朗还有一项更为重要的措施，在每个经销处都有零件包出售。这种零件包内，有几样机车上常用而易坏的零件，每个骑机车的人都可以自己动手，只要经常备一份在车上，就可以随时随地自己拆换。这种零件包推出后，销路相当好，不但为甘布朗每月赚进相当可观的利润，而且也大大减少了服务

第5课 营 销◎

员的出勤次数。以前机车的某个小零件坏了，甚至于一个螺丝松动了，车主都会打电话来找售后服务员，自有了零件包之后，这种现象完全没有了。这样一来，替甘布朗省了不少的人手和开支，同时，电子机车的销路也开始直线上升。

不到两年的时间，甘布朗的经销才能已是远近皆知了，于是，外国各名牌机车制造厂也开始留意他，想借重他的才能打开美国市场。

自开始经销名牌机车以后，每个经销店都增加了不少新的机车，甘布朗每天看到店里的那些崭新机车摆在那里不动，认为是一种很大的浪费，于是，他的出租机车的公司正式成立了。并聘请他手下的技工担任业务经理。

他这一连串措施，证明了他是个脚踏实地的青年人。耗费资金最多的机车生产事业，也并没有作大量的投资，何以呢？因为他知道自己的资金并不雄厚，如果全部投注在这上面，就无力发展其他事业了。可是，他又舍不得完全放弃机车制造业，所以他以学校研究的新机车，零件作为投资，与机车制造业也拉上关系。

当初，甘布朗在创业时，也许并没有想到这样一个远大而周详的计划，但他在经营过程中，一点点地修正了自己的计划，而且靠着一些偶发的灵感，使自己的事业有了连贯性，完整性。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

事实上，要说甘布朗是靠“偶发灵感”成功的，这种说法并不十分正确，如果他不把全部精神放在自己的事业上，一天到晚思考研究他就不可能兴起改进业务的意念，当然灵感也就无从而生了。

由于甘布朗对工作的认真，使他经营的与机车有关的事都非常成功。但他并不满足，他一空下来，又开始动脑筋发展其他的事业。

在他前述的三个事业中，他认为成功的因素是电视广告节目的影响，而且他知道制作广告节目不仅赚钱大，同时也是个很有发展的生意。因此，他想：我自己何不也来做做看？在朋友的建议下，他开始投资拍电影，但并未获得其他同业的谅解，所有的中小型影院都拒绝租给他。不得已，他只好改租一家大的剧场作影院，租金多花了近一倍。照说这是很冒险的作法，不知道卖座情况，就付出这样一笔租金，一般人都不敢这样做，但甘布朗却毅然地这样做了。

上演结果，卖座情况相当好。甘布朗的信心建立起来了，于是，他一面自己拍片，一面也代理别人的片子。

看起来，甘布朗的第四个事业，又铺出了美好的远景，但更重要的是，在这声色犬马的复杂环境中，他仍能保持本来面目，这的确不是一般年轻人所能做得到的。

用甘布朗自己的话说就是：“我认为在这个自由竞争的国度里，每个人都可以有些成就，只要他想做的话。

第5课 营 销◎

但不幸的是，有很多年轻人都缺乏勇气，也不知道利用机会，他们只知道怨天尤人，而从不知道检讨自己付出了什么。我跟这些人不同，要是我有了一种构想，我就会全力以赴，决不退缩。”

甘布朗的事业验证了钢铁大王卡内基的一句名言：“肯努力工作，又肯动脑筋的，世上的财富，一定有他的一份。”

第五节 好的经营策略是制胜的关键

当一位经济学教授在课堂问学生们“你们中间有多少人能够做比麦当劳更好的汉堡包”时，几乎所有的学生都举起了手。这位教授接着问：“如果你们中大部分人都能做出比麦当劳更好的汉堡包，那为什么麦当劳比你们更能赚钱？”

台下一阵沉默。答案是显而易见的：麦当劳拥有一套出色的商务体系。许多才华横溢的人之所以贫穷，是因为他们只是专心于做好汉堡包，而对如何运作商务体系却知之甚少。

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以贫穷或财务困难，或者只能挣到低于他们本来能够挣到的收入，不是因为他们已知的东西而是因为他

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

们未知的东西。他们只将注意力集中在提高和完善做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和发送汉堡包的技能。也许麦当劳不能做最好的汉堡包，但他们能够在做出一水平汉堡包的前提下，做最好的销售和发送工作。

最重要的专门技能是销售和懂得市场营销。销售技能是个人成功的基本技能，它涉及到与其他人的交往，包括与顾客、雇员、老板、配偶和孩子的交往。而交际能力，如书面表达、口头表达及谈判能力等对于一个人的成功更是至关重要。

欧式自助餐经营者之所以成功，乃是他能够自我设限，将市场对象明确定位在少男、少女这个阶层。而前二位经营者却希望将消费对象一网打尽，结果反而显不出有什么特色、这乃是二者成败之关键处。

一样的目光，一样的地点，为什么后者成功，前者失败呢，显然在于经营能力的差异。

行销的第一个要素，就是能够将市场目标明确定位。就以办杂志而言，最要紧的就是声明到底我们在抓住什么读者，而不是办一本男女老少、士农工商都适合的刊物。想要群鸟到手，到后来可能连一只鸟都抓不到！

一般生意也是这样，究竟你要抓的顾客是主妇、学生，还是工农兵，这在事前都要明确定位才是。

自助餐厅与以前服饰店、咖啡店经营者不同处，就是事先已决定了20~30岁的年轻人为消费对象，故其内

第5课 营 销◎

部装潢、贩卖产品皆针对这个年龄顾客所设计，所以开业以后连登一个广告都没有，却一直门庭若市。从早上9时到晚上10时经常座无虚席，而且尽管青少年，有时想捧个场，都还要排队等候，真让人惊讶，台北的青少年怎么这么有钱又有闲！

是故，我们能说这是风水的关系而不是经营者的能力吗？

失败总会找出一大堆的理由来为自己找台阶下，为何不花点时间研究为什么我会失败？或是别人如何成功的呢？

假如风水果真如此灵验的话，那么世上的地理学家岂不都成了大富翁？

有些生意是适合在某些地点较佳，但有些却不是，譬如说适合开法国餐厅的地方，您如果摆家牛肉面摊，这岂不是暴殄天物吗？同理，应该是卖牛肉面的地段，硬是要开家法国餐厅，这也是不太适合的。所以，什么地方适合开什么后，或什么店该在什么地段开设，这事先都应有全盘性的考虑。

每位上门的顾客的平均消费单位是多少？这也是事先应有的计算，如果以中下阶层为对象的商店，收费价格却订在中上水准，那么下次谁又愿意再上门被敲竹杠呢？

所谓的支付能力并非完全以个人收入之多寡而定，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

主要的还是在于个性；花 500 元吃一顿饭，可能有人会觉得无所谓，有人却会心痛好几天；因此经营者如果能够让顾客觉得“我花这些钱实在花得值！”那么这个生意就成功了！

第六节 使经营业兴旺发达的九点要素

成功不是物质上的，而在于才智发挥中得到的满足。
善于发挥自己才智的人一定能够享受成功的喜悦。

要使你的事业成功，你必须具备以下几个要素：

(1) 发掘自己独到的才智。人的才智各不相同，正如我们生来就有不同的指纹。每个人从事的职业可以相同，然而，他的才能却是他一个人独具的。

爱默森曾说过：“每个人都有他自己的使命，他的才能就是上天给他的召唤。……他习惯于某些事情，也容易把某些事情做好，说不定这事是别人做不好的。一个人的抱负也会与自己的能力相当，而巅峰的高度，正和基础的高度成正比。”

发掘出独具的才能，这是必具的第一步。如果一味地人云亦云，鹦鹉学舌，没有主见和自断的能力，那么即使表面上的成功也掩饰不了那极大的失败。

没有人生来就注定是个流浪汉，我们没有权利去怨

第5课 营 销①

天尤人。我们有义务为自己设计一个理想的归宿，并为达到这一目的而为自己制订一个具体的计划。只有这样，我们才能找到自己立足的一席之地。我们，特别是年轻人，应该大胆进取，要去开发自己灿烂多彩的世界，而不要因为长辈或薪金的原因被纳入一条安定的轨辙，失落掉应该属于自己的天空。

别为暂时不知道自己的长处而犹豫不决，勇敢地开拓吧！你就会发现你自己到底能干什么。

(2) 诚实。每个人的思想中，都具有比不撒谎、不行骗、不偷盗更积极的道德观。莎士比亚说：“你若对自己诚实，日积月累，就无法对人不思了。”斯科特说：“我一开始撒谎，就陷入了紊乱的网罗里！”

自欺的人更会欺骗别人，只要欺哄过别人，此后就不会总对人诚实，仍会欺人。的确，有时候我们不能毫无遮拦地表述自己的观点，但是，现代医学已经证明，自欺是潜意识中烦恼的根源。

(3) 热忱。它是完成任何一件事必不可少的先决条件。或许你确有才华，但才华也须借助热忱的精神，才能发挥尽至。热忱是一种无穷的动力，因此你要理智地克制它，智慧地运用它，以求进步的表现。

倘若你以热忱来对待生活，你将忘记生命中的怠惰。建造过伦敦 52 家教堂的建筑师当恩爵士，86 岁时退休，此后 5 年，他一直尽心学习，努力追求文学、天文学及

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

宗教上的知识；古罗马的政治家加图，80岁了还学希腊文；希腊的历史学家布鲁格克，更是在衰老之年才开始研习拉丁文；意大利作曲家威尔第，七八十岁时还作出了象《奥塞罗》、《福斯塔夫》这样的不朽歌剧。除了热忱，还有什么能使余生闪烁出如此多姿多彩的火花呢？

(4) 不要让你所拥有的东西占据了你的思想情感。“金钱”并不是万恶之源，事实上，对金钱的贪欲之心才是万恶之根。不光金钱，所有的物品都是这样。

倘若你发现，你失去某样东西就活不下去了，那么你最好把它丢掉，以便获取真正的自由。

我们都知道贪心的猴子的故事。它把手伸进窄口瓶，满满地抓了一把核桃，结果手拔不出来，它还是不肯把手放松一点。我们都会笑它，但是我们是不是也会像它这样呢？

(5) 不要过于忧虑。成功的生活是平衡的，无论是在思想上、行为上、休息上、娱乐上，各方面都是如此。懂得生活艺术的人，既不会工作到累得要死，也不至于玩乐得精疲力竭。已成习惯的忧虑者确是不平衡的，就像只衔了骨头的狗一样。所谓“问题”，就是一种促使我们去寻找答案的困扰，而找到了答案，我们的身心就会平衡下来。否则，我们只有继续困扰下去。如果你做完一天所要做的事，此时太阳也恰好西沉落山，而你却还在忧虑不已，那是毫无用处的。

第5课 营销◎

我们都希望所有问题都能如愿解决，但事实上，忧虑不能解决任何问题。我们只能靠自己的思考、行动来解决，而不要光依靠忧虑，那只能扩大问题，产生怨恨和自怜。

(6) 不要留恋过去。不要老是悔恨从前的过失，也不要老是渴望再现过去的光辉，这等于是把自己捆绑在过去的记忆中。昨日已去，如何从昨日的过错中吸取教训才是智慧之举。攀附在过去的的光荣事迹上是不可救药的愚蠢，它将会使你划地为牢，无法自拔。未来是无限的，过去的经验，不过是今目的基础罢了。一个走路时老是回头观望的人，容易跌足掉进阴沟里去。

(7) 尊重别人；而不要轻视任何人。随便哪个人，就假定他此刻站在十字路口等待绿灯转换吧，他是个什么样的人呢？在居高临下的统计学家眼中，他只不过是普通群众中的一员；在生物学家眼里，他是个人类；化学家则认为他是一大堆物质。

我们多半从外表看人，盲目地以貌取人，却不能透彻地了解他个人的卓越之处，他的理想、他的痛苦，甚至他的优缺点。然而，只要我们能够多去了解别人，我们就更能体会什么叫做：爱我们的邻居，就像爱自己一般。

(8) 承担起对世界的责任。关心国内外的政治情况，关心人民的意愿，为此而努力不懈、奋斗不已！

不论你个人的生活是否成功，作为一个公民、一个

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

选民，你都有权利塑造世界、决定世事的方向。而你一个人所能做的只能是与世人共同合作，创造更幸福美满的社会。

(9) 不断自勉，充满自信。1945年6月，弗吉尼亚步兵连在南太平洋的一个地区迷失了方向。眼前是浓密的灌木丛林，无路可走，而且丛林里还有敌人匿藏其中，他们会时常从林中射出子弹来袭击。兵士们在丛林外漫无目的地行走，走着走着，目标越来越暴露，形势愈来愈危急。

最后，他们决定寻找帮助，向最高主人求救。

几分钟后，支援来到，他们得到了解救，找到了出路，脱离危险。人们说不出形势是怎样改变的，只能把它解释为奇迹，很可能在凯撒、俾斯麦，甚至在福煦将军身上也发生了这种奇迹。是什么解救这群士兵呢？就是所谓的“无线电话机”。

这种“无线电话机”来源已久，追溯至远古，就是祷告，经常自勉。

掌握了这九点要素，你就掌握了成功的艺术，你的经营业将兴旺发达。

第七节 采用系统营销策略

在21世纪的今天，为了在日趋激烈的市场竞争中立

第5课 营 销①

足，高财商的经营者常常采用系统营销的策略。系统营销策略的要点是：以质量求生存，以创新图发展，以应变争市场，以技术作基础，以价格为引力，以成本促效益，以服务保信誉。系统营销策略具体说来，有以下 17 个方面的内容：

(1) 重视预测，靠正确决策取胜。没有科学的预测，便没有正确的决策。决策是实现目标的重要手段，一个好的决策，不仅能给企业带来效益，甚至能对企业起到起死回生的作用。

(2) 扬长避短，靠发挥优势取胜。企业不论大小，皆有所长，所短，只要扬长避短，发挥自己的优势，就能获得生存和发展。一些企业家们认为：扬长避短，发挥优势，是企业竞争的基本功。

(3) 把握行情，靠产品适销对路取胜。企业生存的空间大得很，竞争的范围十分广阔。只要企业经营者有敏锐的洞察力，看准市场行情，及时推出适销对路的产品，就能使企业收益大增。

(4) 提高产品质量，以“优”取胜。在竞争中，同行产品常常会“势均力敌”。这时竞争的胜负便取决于产品的质量的高低。两“品”相遇，质优者胜。所以，有的企业家把产品质量看得比自己的性命还重要。步鑫生就曾宣布，“谁要是砸工厂的牌子，我们就要砸掉谁的饭碗；谁在这个关系企业生死存亡的问题上出纰漏，别怪

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

我厂长不留情面。”

(5) 开发新品种，以“新”取胜。对市场紧缺商品，企业若能选择适合自己能力的，迅速研制，投放市场，便可以“人无我有”取胜。若再进一步将产品升级换代，则又可以“人有我新”取胜。

(6) 薄利多销，以“多”取胜。虽然单件利微，但薄利多销，也是合算的。因为总利润不会减少，只会增加。

(7) 降低消耗，以“低”取胜。如某麻纺厂年产1700万条麻袋，由于采取措施减少消耗，使每条麻袋成本下降一分钱，结果全年多赢利17万元。

(8) 优惠大户，以“廉”取胜。产品如能扎根于重点用户之中，建立巩固的“根据地”，企业便有生存和发展的保障。因此。对重点用户和大用户，企业要给予价格优惠，以此吸引他们。这样，企业可以保持大批量生产，从而降低成本，以廉取胜。

(9) 乘虚而入，以“先”取胜。市场之广大，任何企业都不可能囊括一切。就是说，必有空隙可钻。因此，企业要注意寻找空间，以自己的产品迅速占领别的企业还未顾及到的地方，捷足先登，出奇取胜。

(10) 避开强手，以“实”取胜。中小企业，力量较弱，故不宜与实力较强的竞争对手较量。而应从实际出发，干自己能干而那些大企业不干或不愿干的产品。在

第5课 营 销◎

占领市场问题上，应采取先近后远、从小到大的策略，不要把自己的市场扩大到力不能及的程度。

(11) 搞多边经营，以“变”取胜。科技成果的转换速度加快，产品的生命周期缩短，市场变化频繁。企业要想在瞬息万变的外界环境和激烈的市场竞争的角逐中，获得有利地位。必须实行多边经营。变单一产品的生产结构为复数产品的生产结构，为企业开辟多条生路和财源，以保障企业的生存和发展。

(12) 搞专业化协作，以“联”取胜。许多中小企业，资金短缺，技术水平差，竞争能力弱。但其数量多，如组织专业化协作，在技术、工艺等方面配套成龙，便可形成群体优势，以联合取胜。

(13) 围绕产品性能，以特色取胜。现代工业生产有一个重要特点，就是专业化中包含多样化。即使同类产品，性能、特点也各不一样。因此，企业的产品只要有特色。就不愁无销路。大家各以自己的特色，迎合市场需要，为企业创造效益。

(14) 做好宣传广告，以舆论取胜。企业要打开产品销路。一要靠质量，二要靠宣传。舆论上先声夺人，顾客才会慕名而来。

(15) 改善经营作风，以信取胜。在竞争中，经营作风十重重要。假如不但付货及时，而且送货上门。负责装配，指导使用；不但开设维修点，方便近处顾客，而

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

且成立流动修理队，为远处买主巡回服务：不但对找上门来的顾客热情接待，而且认真处理用户来信，做到封封有回信，件件有着落。那么，一定会为企业赢来盛誉，招来更多的顾客。“主雅客来勤”，竭诚服务无疑是企业取胜的秘诀之一。

(16) 提高企业素质，以实力取胜。竞争，需要有实力，没有实力是不堪一击的。企业的实力是由其领导班子素质、技术素质、管理素质、职工素质等方面决定的，企业只有强化这些素质，才能在竞争中战胜强手，一举夺魁。

(17) 尊重知识与人才，以“智”取胜。企业竞争，说到底还是智力竞争、人才竞争。谁掌握先进的科学技术和人才，谁就能遥遥领先。无数事实证明，努力开发智力资源，加速培养人才，是企业最根本的取胜之道。

第八节 信息时代的经营者必须广泛收集信息

人们的消费能力如何？年轻人流行什么玩艺儿？什么产品的销量有减无增？……一切一切，包括政治、社会风气、人类出生率的高低、贫富比例等资料，都是经营者需要的情报。再深入地说，其他公司的生产动向，产品质量，是否受消费者欢迎；同样地，自己公司生产

第5课 营 销◎

的东西，经过多方面调查得到的结果，也是经营者需要了解的有关情报。那么该怎样获得这些情报呢？

1. 广泛收集“活情报”

随着时代的变化，情报可以给经营者带来源源不断的新观念。社会上情报比比皆是，却没有固定的形状，除了参考文字情报及靠传播媒介的介绍外，“活情报”占了很重要的地位。得到“活情报”的方法大概有以下几种：

(1) 调查。用电话或问卷的方式，广泛征求消费者的意见，作为进一步改进产品的参考资料，是经营者采用最多的方法。此外，在推销员推销产品的同时，也可以顺便征求用户对产品的意见。

(2) 观察。留意每个细则，尤其是不可忽略制造产品以外的过程，比如员工的态度、环境的变化及原料供应商的变化等，都可以直接影响产品的质量。

(3) 参观。不要整天沉迷于自己的产品研究开发之中，有时到其他地方参观别人的产品，往往更能启发你的新创意。

(4) 收集。收集畅销和滞销的产品，然后进行认真的比较与分析，特别是竞争对手的产品，务求找出可取之处。

(5) 沟通。与各行各业的人交谈，了解他们对本行业的态度，或许你会得到一些意想不到的收获，另外对

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

其他行业有概括的认识，也有助你开发适合对方的新产品。

2. 敏锐感知环境的变化

环境的变化，包括自然的更迭、社会的改变和人事变迁，等等，都是以人的感受力来判断的。对环境变化无动于衷的经营者，机会来临时仍然懵然不懂得抓住，绝对不会有任何成功的机会。正确地把握环境变化，才有适应它的能力产生，如果经营者名是“误认变化”或“错看变化”，盲目地投石问路，犹如“盲人骑瞎马，夜半临深渊”般危险，那离破产也就为时不远了。

3. 留心社会变化

社会变化有时是可怕的，常常严重影响某些产品的销路。经营者对社会变化一定要“胸中有数”，它不是主观预见、随意猜测，而是依据客观规律，借助科学的分析方法，以“宝镜”识别之术，驱散疑云和迷雾，达到未然而先知之境界。

经营者密切留意社会情报，可以窥见社会的变化，依据社会情报所提示的方向前进，即可以预见到明天的变化，从而为推出新产品争取到最宝贵的时间。例如时代进步的今天，机械的普遍使用取代了许多人才，明白这是人类的进步的过程，就不会盲目地强要用人手与机械竞争，作出无谓的损失；因为计划生育的关系，婴儿出生率大犬下降，但是随着商品经济的发展和物质生活

第5课 营 销◎

的极大提高，孩子们的玩具却是销量大增，所以产品的畅销与否不能单看人的数量多少而定。

今天的社会可谓一日三变，只要明白了留意社会变化的目的和道理，并且孜孜不倦地坚持去做，相信如此众多的社会变化足够产生出许多富有远见的做生意创意来。

4. 走出自我封闭的圈子，多接触社会

生意做得越大，经营者越容易将自己困在“象牙塔”内，光是听下属的报告，以及相信销售调查的结果，这种传统性情报获取方式，与现代社会相差甚远。即使已功成名就的成功经营者，也要利用闲暇，牺牲一点点休息时间，经常到街上逛逛，看看时下的市民普遍喜欢什么，又热衷什么活动。当然，不要忽略留意你的产品是否市民乐于购买。经常与社会接触，随时改善本身的素质，也可以从中参考社会需要，生产出更多受消费者欢迎的产品。从小处着眼，从最不可能的原因查起，往往有令人想不到的结果。作为一个经营者，绝对不能整天困在办公室里空想，而是要多接触社会，增加见识，才能开阔具有经营者特点的赚钱眼光。

5. 重视报刊杂志等媒体的作用

今天的顾客越来越容易受到大众媒体的引导。真正有眼光的经营者，都非常重视从报纸杂志中搜集信息，因为报纸可以极其敏感地反映出社会的变化。例如报纸

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

杂志对某一产品、服务或活动加以集中宣传时，无形中做了极好的推广工作。每一时期都有一种特别的风气和宣传重点，经营者只要稍加留意，就不难从中获得赚钱的灵感。美国一家玩具公司制造了举世闻名的变形金刚，成为全球儿童的必玩品，获取了上百亿美元的利润。但最初的销售并不是这样，人们不知道有这种玩具，更不知道怎么玩。后来他们巧妙利用宣传，才打开了百亿美元的金库大门。他们想：应该把变形金刚编成一套动人的故事，这样既可以感动人，又可以教给人们如何玩这种玩具。于是，他们编出了《变形金刚》的动画片，在电视上一放映，立即受到孩子们的青睐。后来这家公司又免费赠给日本电视台，一下子风靡全日本；不久又在欧洲、美洲造成持久轰动，最后他们赠给世界上最大的儿童市场——中国。孩子们看过动画片以后，强烈的模仿欲望出现了，都要家长买一套变形金刚来具体操作，如痴如醉地陷入另一种想象。

所以说，依靠和巧妙利用报纸杂志是获得信息、赚取钱财既方便又直接的好方法。当然，也不能将报纸杂志做成惟一获取社会情报的方法，而且最好看两份以上，因为人总有错漏之时，太依赖固定的一小部分人提供资料，很容易偏听偏信，也是件很危险的事。

6. 多听老人言

俗话说：“不听老人言，吃亏在眼前。”这句话到今

第5课 营销①

天还没有完全过时。虽说现在信息比较发达，人们获得各种信息的机会和途径很多，但如果过于依赖大众传媒发出的信息，不仅容易被误导，而且也无形中使自己的感官功能逐渐退化。因为不论外界信息如何丰富，最终都需要靠人脑进行相关的处理、分析，然后才能得出适合自己所需的信息。感官功能的退化，无疑大大降低了信息的综合分析能力，反而不利于经营者在竞争激烈的商场高瞻远瞩。

很多准备创业的青年人总觉得老一辈的创业方式和经营观念太落后，需要改革，虽然这无可厚非，而且这也是社会发展和进步所必需，这样的青年通常也都有一定的冒险性和积极进取精神，但古老的经营观念和方法，也不能完全抹杀它的效用。

实际上，在创业前多听听前人的经验，不论是成功的经验还是失败的教训，对经营者都是不可多得的好机会。因为，你既可以从前人的成功中找到自己所走的路，还可以从前人的教训中避免重蹈覆辙，少走许多弯路。再说，人类的文化发展有其固有的传统特点和继承性，前人许多好的方面也不能一概否定，比如关于培训人才的方式，老的方式基本上是从“自己的孩子最可靠”这个思想出发进行培养，经营者大多喜欢挑选一个他认为才智过人的青年，以人盯人的方式进行专门培养；也有些经营者不太特别注意某些人，而是让员工自己摸索，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

甚至有意让员工走些弯路，在拐了一个大圈子后再自己找到正确的路，从而在实践中学得所需要的经商之道。此外，还有一些经营者，有意让几个合适的准接班候选人，在一定的范围内展开“竞争”，在“竞争”中考察比较，最后才拍板决定由谁来继承自己的大业。时至今日，这些培训人才的方式也不能说都完全过时，还是有一定的可取性。

当然，现在经营者培训人才的方法大多采用对该行业有一定认识的人才，因为时下可供学习的机会多的是。相比较之下，老的培训员工方法是既深入又可使员工全面接触该行业，从无数次挫折中得到更深的了解；弊端则是员工要经过长时间方能熟悉，在效率方面打了折扣。如今的训练人才方式则是最重现成的，或者说根本不叫培养人才，只能算是人尽其才而已。而员工为了尽快找到工作，也只是注意对该行业相关知识的了解上，而往往忽略了个人的兴趣如何。

如果能够借鉴前人的有益经验与教训，就可以避免许多不必要的错误，也省了不少重复性的摸索时间，不致走冤枉路。不是每个人只要有丰富的投资经验，就肯定能赚钱的，如果盲目投资，不愿听有经验的前人的善意指点，失败和亏本的机会将大大增高。

差不多所有投资的经营者的都有一个最基本的概念：世界越和平，黄金越便宜；世界越不安稳，黄金的价格

第5课 营 销◎

就越暴升。如果是初次投资的经营者的，没有前人的指点，很可能连这些最基本的常识也感到怀疑和不解，因为任何书本里所学到的知识，毕竟没有人言这么具有说服力。

7. 扩大交际面

怕应酬的人是不能成为成功的经营者的，除非其本身家族已经拥有相当的基础。刚开始投身生意场的人，如果有意继续寻求发展，大大小小的应酬活动是必不可少的。你可能觉得都是些太无聊的人，正在想着用什么办法摆脱他们；或许你有一个温暖的家庭，不想因为过多的应酬而冷落了家人，这一切想法，均有碍你在生意场上无后顾之忧地大展拳脚。不要小看每一个在生意场闯荡的人，他们在生意场逗留的时间越长，就越有价值。无论他们的成就是大还是小，都表示了不同风格的行为得到什么样的结果，对你今后的发展大有益处。

一些在生意上非常成功的人，很容易高高在上，忽略与中下层经营者交往，并且觉得与他们交往会被人取笑自己低微的出身，甚至觉得自己已经不再需要他们的帮助，而忽略他们的存在价值。这是非常愚蠢的行为！因为一个人或一小部分人的思想和能力毕竟是有限的，愈是坐得高，就愈是孤立自己，眼光就愈短浅，也就越来越不了解社会大众的需求。只有广交朋友，扩大交际面，接纳多方面的意见，才能有效地生产出适合消费者品味的好东西。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第九节 培养发现机会的眼光

很多人总是埋怨没有发财的机会，其实是因为他们没有发现机会的眼光。机会总是存在的，你肯动脑筋的话，机会往往就在你周围。

一个摆冷饮摊的贫苦青年人，经过近 30 年的奋斗，竟拥有了大小餐馆近四百家，员工 3 万多人，年营业额在四亿美元左右的大企业，这虽不是空前绝后的成就，但也决不是大多数人能够办得到的。

创造这一奇迹的是梅瑞特公司的创办人约翰·梅瑞特，在他的几个创业事例中，你也许可以发现不少“把小生意做大”的诀窍。

1927 年 6 月间，梅瑞特带着他的新娘子来到华府，在这里他与他的合伙人开起了一家冷饮店。事实上，这个店只是在二家面包店里占了一角而已，根本不能算是店，只不过是冷饮摊，而且只卖 A&w 汽水。

由于全球经济衰退，没多久，他们的冷饮店被迫关门。他的汽水店开在一家面包店隔壁，来来往往人很多，不管将来是做什么生意，都是很理想的位置。所以尽管关门歇业了，他还是照样付房租，由此也可以看出他要做生意的决心。

第5课 营 销◎

这一天，正是晚上下班的时候，隔壁面包店的生意特别好，大有应接不暇之势，受此启发，他与爱妻决定开一家快餐店。他推出的热食品，有辣椒红豆、墨西哥薄饼，夹烤肉三明治等，以爱丽丝所学的制法来说，的确称得上是“秘方”，再加上梅瑞特用标语式的字句一渲染，就更显得奇妙无比了，这正迎合了美国人好新奇的心理。

此外，他还以强调“热”来表现特色。他煮了一大锅玉米汤，不时的掀锅盖，热气从锅里涌出来，缭绕在店面上空，给人一种热气腾腾的感觉。尤其在冬天，这一招特别吸引人。

同时，这种小店，炉灶跟店面连在一起的，他把炉灶做成白色的，爱丽丝则穿着时髦的衣服，围了条白色围裙，站在炉边烤肉，这真是一幅很美的图画。

在夫妇两人齐心合力的经营下，小吃店的生意忙了起来，大有应接不暇之势。

怀有雄才大略的梅瑞特，一看发展的时机来临，立即着手准备扩展的计划。先由太太亲自主持训练厨师，他自己则一有空闲就到外面去勘察地点，以备将来增设分店。

这时候，美国仍在大不景气的阴霾笼罩下，豪华的餐厅，一家接一家的倒闭，这种大众化的小吃店，却成为饮食业的一枝独秀。再加上梅瑞特夫妇经营的小吃店

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

别具特色，生意就更加兴隆了，到了 1932 年，梅瑞特公司所属的小吃店已增加到七家。

从事商业活动的经营者，必须具有根据社会变化而变化的新思维和新观念，绝不能对日新月异的社会变化产生恐惧，相反地，还应有一套切实可行的应变计划，以备不时之需，使自己能够敏锐地把握住生活中哪些稍纵即逝的机会。

例如不断留意世界经济的人，一般都会知道什么农产品今年丰收，什么今年减产，万一他所经营的产品中，有以减产农产品为原料的，就应及早找出应变的方法，最好的办法就是赶快找出可以替代该农产品作原料的副产品，或是赶紧推出另一种新产品上市，将消费者的注意力吸引过去。

经营者的成功与失败，主要在于面对困难时，采取的态度是勇于面对还是胆怯逃避。经营者的成功往往是懂得顺应时代潮流发展的结果。对于成功的经营者，很多人总是认为是上帝给他们提供了好运气，却很少看到他们在顺应潮流方面所做出的努力。

通常情况下，社会的变化是以 10 年为一个观察范围，许多精明的经营者都是以此作为自己长远投资的根据。但如果以天或以月作为观察范围，你可以发现其间的变化幅度甚微。将眼光从 10 年到近日逐步观察，你将会发现有不少变化因为太少，而特别容易被人们忽略，

第5课 营 销◎

但这些细小的变化积聚之下，就会发生质变。因此，经营者的成功，就在于根据环境的不断变化及时进行调整。

20世纪60年代末，美国宇航员登上月球，揭开了人类发展史上崭新的一页。最初，登月的真相准备保密，人们将无法看到这一人类壮举。后来，美国政府突然决定向全世界转播登月实况。这条消息在各大报纸上只是作为一般新闻加以报道。欧洲人、美国人当时都没有想到有什么生意可以赚到巨额利润。然而聪明的日本人却想：人们竞相看登月，不正是我卖电视机的大好机会吗？一家电视机厂首先打出广告：“看人类最伟大的壮举，用××牌电视机最清晰！”这一下立即引起连锁反应，全日本电视机厂商都加入了这场广告大战。然后美国、欧洲商人也惊醒，纷纷参加竞争：“人生难得一看的壮举，请用××电视机欣赏。”人类登月给经营者提供了绝好的成功机会，卖电视机仅为其中一项，它创造了巨大的经济效益，仅日本，一个月就销了500多万台黑白和280多万台彩色电视机。

一位高财商的百万富翁说：“看到机会并不会自动地转化为钞票——其中还必须有其他因素。简单地说，你必须能够看到它，然后你必须相信你能抓住它。”

相信自己有能力获得成功是非常庞大的基石。它可以解释美国各经济领域中人们的各种行为变化。同时，相信自己又直接取决于对有利机会的认识。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

为什么有那么多的人在开业的一二年中就失败了呢？其中肯定有机会方面的问题：大多数做生意的人并不真的清楚成功的可能性。记住，这并不在于你学了多少，学了多久——而在于你学了什么，所学的东西是否能很好地在做生意中起到作用。知道成功的机会可以有完全不同的结果。冒险打赌，你的大学文凭根本帮不了你的忙；想要获胜，也不会因你没上过大学、不懂英语、不出生在美国而希望落空。

一位成功的经营者指出：“强烈的欲望也是非常重要的。人需要有强大的动力才能在好的职业中获得成功。你必须在心中有非分之想，你必须尽力抓住那个机会。”

要想有效地把握机会，必须克服以下障碍：

(1) 一些人总想回避创造性的工作，尽管他们会断然否认这一点。一般人有一种意向，选择常规的工作，以代替创造性的活动。事实上，他们不厌其烦地去接受简易的任务，就是为了避免在发生紧迫问题时，思想受到压力，或者造成情绪紊乱。

(2) 固步自封，犹豫不决。莎士比亚笔下的哈姆莱特，不顾一切地要解决自己的问题，但囿于各种固有的解决方法，结果是束手无策。这种犹豫迟疑的倾向，在企业家中不难找到。

(3) 海龟式的毛病。当一只海龟受到威胁时，便将头缩进壳内，以保护自己。因为它不敢把脖子伸出来，

第5课 营 销◎

所以只有维持固定状态。同样，许多经营者也害怕伸出脖子，他们总是尽量避免决策。

(4) 过分专注、紧张，会造成停滞和固定状态。当一个企业家的思想感情陷入某一问题的泥潭之中，比如他的事业正处于生死攸关的时候，他会变得迟钝呆板。他会丧失正确观察事物、洞察其相互关系的能力，从而做出粗劣的决策或根本作不出任何决策来。

(5) 个人素质的障碍。有些人作不出决策只是因为，他们觉得没有决策可做。阻碍他们进展的原因是，他们智力有限、记忆贫乏、思想僵化以及自身的积极性不高，等等。

第十节 当机立断才能获得无限的满足

在瞬息万变的商业社会里，把握时机，当机立断，比一天开几次会议来得实际。虽然综合众人的意见，会给你带来相当的安全感，但众人参与的计划，并不一定是成功的计划。

与其浪费时间在空谈上，不如看准机会，发挥决断能力，比其他崇尚空谈的公司，你会快人一步。

任何生意交易，如果过于慎重，反而错失良机；虽然慎重是做生意的重要条件，但绝不是成功的必要因素。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

进行计划时，达到及格的标准就可着手进行。如果事事追求完善，反而造成畏缩，以致计划迟迟未能实行。

然而许多创富者耽于空想，总是“夜里想了千条路，白天还照老路行”。高财商者喜欢说：“你现在已经有了一个好的创意了吗？如果有，现在就去做了！”

有这样一个故事。有个很有才气的教授，告诉朋友，他想写一本传记，专门研究“几十年以前一个让人议论纷纷的人物的轶事”。这个主题又有趣又少见，真的很吸引人。这位教授知道的很多，他的文笔又很生动，这个计划注定会替他赢得很大的成就、名誉与财富。

一年过后，教授的朋友碰到教授时，无意中提到他那本书是不是快要大功告成了？

老天爷，他根本就没写！教授犹豫了一下，好像正在考虑怎么解释才好。最后终于说他太忙了，还有许多更重要的任务要完成，因此自然没有时间写了。

他这么辩解，其实就是要把这个计划埋进坟墓里。他找出各种消极的想法。他已经想到写书多么累人，因此不想找麻烦，事情还没做就已经想到失败的理由了。

具体可行的创意的确很重要，高明的创意就是成功的先导。

但是，光有创意还不够。还必须立即行动，去实施这一创意。高明的创意也只有实施后才价值。

每天都有几千人把自己辛苦得来的新构想取消或埋

第5课 营 销①

葬掉，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

拿破仑·希尔认为，天下最悲哀的一句话就是：“我当时应该那么做却没有那么做。每天都可以听到有人说：‘如果我1952年就开始那笔生意，早就发财啦！’或‘我早就料到了，我好后悔当时没有做！’”一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然也会带来无限的满足。

及时出手的成功例子比比皆是。

几年前，芝加哥的乔治·史提菲克在荣民医院疗养。他躺在病床上，想到一个构想，其实非常简单，每个人都可以想得到。但重要的是，史提菲克一出院立刻采取行动，收获非常可观。

史提菲克利用洗衣时垫在衬衣领子下面用来固定形状的黑色厚纸板，规划成广告栏位出售。结果，他卖给洗衣业的厚纸板价格，比别人便宜三成，而且还提供一种新的广告媒体。乔治·史提菲克的美国衬衫固定板广告公司经营得有声有色。

田纳西曼菲斯的克莱伦斯·桑德斯看到人们在当时新兴的自助餐馆排长龙端菜吃。于是他有了灵感，想把自助的观念应用到杂货业。

他向经营杂货店的老板说明他的构想，老板告诉他，如果不需要人手包装送货，桑德斯就失业了。所以他不

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

应该把时间浪费在愚蠢且不切实际的念头上。桑德斯辞掉工作，开了皮吉利·威吉利商店实践他的构想，并且为他赚得数百万美元，成为今天现代化超市的先驱。

贫穷的拖延者最常用的借口是：“我没有时间。”这也是造成穷困潦倒的原因。能够及时出手，为自己争一席之地的人，就是自觉自发，就能为自己争取最大的进步与利益。

几乎人人都想赚到大钱，但真正赚到大钱的人毕竟是少数。这是因为他们在无限商机的商海中，没有驾驭好赚钱的机会。那么把握商机的秘诀是什么呢？

以下几个方面的内容可供你参考：

1. 掌握社会脉搏

无论你是否热衷于赚钱，你都要与社会保持密切的接触，这是最基本的生存条件，也是保护自己的方法。或者你也有以下的经验：自以为已经非常了解社会，可是有一天走在街上，你惊觉迎面而来的人都穿上某种你认为陈旧款式的衣服；或者走进茶馆，听到某句你硬是听不明白的口头语；或者在公司里发觉人人都在玩某种你不懂的玩意儿。

以上的情况，都像是“突然间”流行起来，而且有蔓延的趋势，一刹那人人都为之着迷起来，争相仿效。其实这是社会趋势的一个模式，开始时，具有隐而不显的特点；一般人不易察觉，但触觉敏锐的人则能从中窥

第5课 营 销①

见端倪。有些社会趋势，甚至会影响某些行业的盛衰。

了解社会的新趋势，从而掌握重要资料来加以利用，对自己的发展，绝对有益。

2. 洞悉行业趋势

了解各行业的发展趋势，能帮助你建立自己的事业。预测到某个行业的变动所带来的影响。就能相应掌握赚钱的机会。

例如置身于电脑业爆炸的年代，对任何人来说，认识电脑、学习电脑语言，是刻不容缓的。于是，教授电脑的学校不断增加，并趋向于更加专业化。

每一项新科技的出现，皆因有此需求才应运而生。如自动取款机的出现，是银行顾客不愿意浪费时间排队等候而产生的，对银行方面而言，自动取款机减轻了出纳员的工作量，也方便了顾客存款及取款，一举两得。

以上所说的，都是近年来一些社会现象，亦可从中看到某些行业的发展趋势。当然，以一己之心，不可能尽窥所有行业，但最低限度，必须了解本行业及相关行业的情况，才能找到创新构思。

3. 准确掌握市场信息

及时获取和开发有价值的信息，是取得最佳经济效益的根本保证。

被称为世界“假发之父”的香港富豪刘文汉，就是靠餐桌上的一句话发迹的。30年前，他在美国的一家饭

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

店吃饭时，和两个美国人闲聊，得知戴假发正逐渐成为美国人的一种时尚。他随即着手调查，证实这条信息属实。返回香港后，创办假发工厂，所推出的产品很快占领了美国市场。

所以，你应以现实的眼光，敏锐的头脑，注重市场信息的收集、处理和利用，分析和掌握社会需求，摸清同行和竞争对手的动态，进而做出正确的销售决策，才会使你在复杂激烈的市场竞争中立于不败之地。

4. 重视消费者的意向

不论何种行业，应时时注意掌握消费者的心理趋向，并采取相应措施，以提供顾客所渴望的商品或所期待的服务。我们应明白买卖的主体是顾客，要使他们心满意足地付出钞票，并且认识到你的企业的存在价值，如此公司的业务才能蒸蒸日上。比如说，从事销售业者应以消费者的真正所需为重点，并备有全套相关的产品。从事饮食业及服务大众的人，亦应精心选择顾客喜爱的口味、气氛，进行周到服务。为了达到这一目的，经营者必须不断地努力收集各种信息，以便了解消费者的真正需求。

5. 在潮流中发掘灵感

社会是前进的，追得上潮流的生意人，才可以与社会同步前进，否则留在原地，很容易被同行超越，甚至被淘汰。何谓潮流？做生意的有句格言：“顾客永远是对

第5课 营 销①

的。”就是在可能的范围内顺应消费者的要求，潮流就由此而来。

能从潮流中发掘做生意的新手法，并且付诸实现，就是成功的第一步。

6. 警惕群体心理

以赚钱作为自己生活目标的男子，绝不能成为群体心理的牺牲品。这是因为，群体非常容易犯错误。而且，即使不犯错误，追随群体通常也得不到什么好处。就经济方面而言，获利的往往是领头人，而不是追随者。

如果有一批受人尊敬的经济专家突然断言说，未来最有希望的产品是蛋卷冰淇淋，你没有理由相信他们是在为你提供新的信息。你必须根据事实自己去做出判断，并且要保持一定的心理距离，以便正确评判其他人的群体判断，而不致陷入没有头脑的群体判断失误中。大多数靠自我奋斗而成功的富豪，同时也是独立性很强的人，这决不是一种巧合。

第十一节 抓住万分之一的可能机会

随波逐流的落叶，只有听天由命，是无可奈何的。它的前途，完全由风向与流水片面决定。然而，你却可以自己决定前途，不必老呆在静止不动的静水处。你可

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

以向流水中央游去乘着急流，去寻找大的新机会，你所需要的，就是用自己的力量向着急流游去。

美国但维尔地方的百货业巨子约翰·甘布士的经验之谈极其简单：

“不放弃任何一个哪怕只有万分之一可能的机会。”

有不少聪明人对此是不屑一顾的，其理由是：①希望微小的机会，实现的可能性不大；②如果去追求有万分之一的机会，倒不如买一张奖券碰碰运气；③根据以上两点，只有傻瓜才会相信万分之一的机会。

约翰·甘布士的看法却不同。

有一次，但维尔地方经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的百货，价格低到1美元可以买到100双袜子了。

那时，约翰·甘布士还是一家织造厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用于收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢才。

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂相继抛售的货物，并租了一个很大的货仓来贮货。

他妻子劝说他，不要把这些钱用来购买别人廉价抛售的货物，因为他们历年积蓄下来的钱数量有限，而且准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果便不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑过后又安慰她

第5课 营 销①

道：“3个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。

过了10多天以后，那些工厂贱价抛售也找不到买主了，便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

太太看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士。对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了但维尔地方的物价，并且大力支持那里的厂商复兴。

这时，但维尔地方因焚烧的货物过多，有货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定，不致暴涨不断。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不忙把货物出售，因为物价还在一天天飞涨。

他平静地说：

“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会后悔莫及。”

果然，甘布士的库存刚刚售完，物价便跌了下来。她的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱，开设了5家百货商店，业务也十分发达。

如今，甘布士已是全美举足轻重的商业巨子了，他

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

在一封给青年人的公开信中诚恳地说：

“亲爱的朋友，我认为你们应该重视那万分之一的机会，因为它将给你带来意想不到的成功。有人说，这种做法是傻子行径，比买奖券的希望还渺茫。这种观点是有失偏颇的，因为开奖者是由别人主持，丝毫不由你主观努力；但这种万分之一的机会，却完全是靠你自己的主观努力去完成。”

不过同时你们也得注意，要想把握这万分之一的机会，必须具备一些必要的条件：

(1) 目光长远。鼠目寸光是不行的，不能看见树叶，就忽略了整片森林。

(2) 必须锲而不舍。没有持之以恒的毅力和百折不挠的信心是无济于事的。

假如这些条件你都具备了，那么有一天你将成为百万富翁，只要你去付诸行动。

要在商业活动中有所作为，仅靠一味的盲目蛮干是收效甚微的。

投机，看准时机并把握它，将它变成现实的财富，才是高财商企业家的明智选择。

第十二节 独辟蹊径创出赚钱的机会

1. 别怕附近的同业者多，但要打出自己的特色

原则上没有竞争的生意是再好不过的，所以一般总认为在同业多的地方开店，可能会面临很大的竞争。但实际上呢？我认为店多的地方，一定是意味着顾客也多，这也是为什么台北很多百货公司都集中在西门町或忠孝东路四段的原因了！同业越多，人气也越旺，人气越旺，店也越多，这乃是所谓的相乘效果。

站在消费者的立场来看，商店越多的地区，购物自然越方便，选择的机会也越多，是故，同业越密集的地区，大家赚钱的机会也越多。像东京的电器街或台北的迪化街都是典型的例子。显然，单枪匹马地拉客，是不如全街的同业集体拉客来得有效。

早年，专家也经常以单独一家店与专业街之孰优孰劣为话题作比较，目前也是如此。

像东京银座或日本桥附近，百货公司林立，每家的生意都不错，但如新宿区只有伊势丹一家百货公司，然其生意却也非常鼎盛，这又是何故呢？

深入分析的话，不难了解伊势丹生意好的原因，并非它是没有竞争对手而独家垄断了当地市场，实际上是

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

因为伊势丹的周围林立着无数的专业店与小商铺，无形中这些商店乃以伊势丹为中心，而围绕着它形成一个商业区，以致百家争鸣。台北市仁爱路的远东百货公司，即类似伊势丹的发展。

“抓住特定对象为顾客”这个理论说穿了没有什么大道理，但要真正贯彻却是不容易的事。人的欲望都是无止境的，谁都想赚尽天下的钱，但这又谈何容易呢？

以钓具来说，到百货公司买的人，与到钓具专门店购买的人在层次上有所不同。

经营钓具行较出色的人，从一个几毛钱的鱼钩、浮标，到一支上万元的鱼竿，一定都要具备才行，这样，才会吸引喜好这门道的人上门，而百货公司要做到应有尽有，事实上是不太可能的。

如果一般钓具店其货色与价钱都与百货公司差不多，那谁又愿意上门呢？所以，这也是为什么百货公司一家一家的成立，但某些专卖店也门庭若市的原因了！

东京秋叶原电器街，第一次去逛街的时候，觉得这是一条电器街，但逛久的人都知道，这条街的这些商店，每家无论是产品、价格都是不一样的，有些专门卖音响，有些是卖照明器具，有些则只卖零件，家家都有其特色，这就是构成秋叶原名闻遐迩的最大原因了。

2. 见人之所未见

模仿别人是大多数经营者赚钱的法则。但是，随着

第5课 营 销①

社会的发展，任何一种商品也都要不断改进，才能迎合人们不断进步的要求。凡事盲目跟风，快的话还可以赚一点钱，如果太慢的话，不但赚不到钱，反而有可能把自己的老本给搭进去。也许正应了那句：“第一个做的是天才，第二个做的是庸才，第三个以后做的便是蠢才。”所以，对于经营者来说，要想获得超出常人的成功，第一要诀就是眼光独到。

保守的社会是经营者的宝库。因为你一旦拓展了人们的思想、观念，源源不断的需求便会由此而生。相反，愈是商品经济发达的社会，愈难创新。因为社会需要大致已经定型，经营者必须从已有的金矿里，辛苦地加以再开采。当然，很有可能你寻宝的金矿，已被前人开采了八九次。

眼光独到的经营者，都明白这样一个道理：一个尚未有人注意到的领域里，或许应该说，尚未有人敢在生意上打主意的领域，要创出赚钱的机会，却比前面的金矿寻宝容易得多。

举个最简单的例子，人寿保险业在过去，可以说是一项令人闻之而避的行业。没有人敢去想在这个行业能赚钱。因为当时的人们，最忌讳谈论生死的问题，人们普遍觉得买了保险，就等于立了遗嘱，非常不吉利。

后来，经过独具慧眼的此类公司的大力发展，首先灌输人们对生命的正确观念，解除了迷信的禁忌；再进

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

一步将保险条例放宽，使客户充分相信投保是确保亲人的受益，而非本身的损失。

所以，在大多数人都否定的事物上加以动脑筋，独具慧眼，见人所未见，便可以不断创造出令人意想不到的新事业。

其实，对于独具慧眼的经营者，赚钱的机会无处不在，关键就在于他们善于发现。比如，在一般人看来，废物就是废物，早点处理掉惟恐不及，更不用说利用废物去开拓市场了。

但事实上，我国目前还有许多废旧物资没能很好利用，没有实现其应有的市场价值，大的有报废的汽车、火车、轮船，小的有废报纸、牙膏皮、废铝罐，这些东西真废吗？不是。

我国每年产生的废钢铁，约占年钢产量的一半；杂铜和废铝约占铜产量的36%，如果把这些物资回收利用起来，既为工厂提供了原料，支援了生产，又是一笔相当可观的财富，其意义不可忽视，这是一个多么巨大的潜在市场！推而广之，在开拓其他一些新型市场时，我们是否也认识到这一点呢？

如何利用废物，以发挥其最大效益，斯塔克可谓是棋高一着。美国得州有座很大的女神像，因年久失修，当地州政府决定将它推倒，只保留其他建筑。这座女神像历史悠久，许多人都很喜欢，常来参观、照相。推倒

第5课 营 销◎

后，广场上留下了几百吨的废料：有碎渣、废钢筋、朽木块、烂水泥……既不能就地焚化，也不能挖坑深埋，只能装运到很远的垃圾场去。200多吨废料，如果每辆车装4吨，就需50辆次，还要请装运工、清理工……最少得花25 000美元。没有人为了25 000美元的劳务费而愿意揽这份苦差事。

斯塔克人却独具慧眼，竟然在众人避之惟恐不及的情况下，大胆将差事揽在自己头上。因为在他看来，这些“废物”真正是无价之宝。他来到市政有关部门，说愿意承担这件苦差事。他说，政府不必费25 000美元，只需拿20 000美元给他就行了。他可以完全按要求处理好这批垃圾。

合同当时就定下。斯塔克还得到一个书面保证：不管他如何处理这批废物垃圾，政府都不干涉，不能因为看到有什么成果而来插手。

斯塔克请人将大块废料破成小块，进行分类：把废铜皮改铸成纪念币；把废铅废铝做成纪念尺；把水泥做成小石碑，把神像帽子弄成很好看的小块，标明这是神像的著名桂冠的某部分；把神像嘴唇的小块标明是她那可爱的嘴唇……装在一个个十分精美而又便宜的小盒子里。甚至朽木、泥土也用红绸垫上，装在玲珑透明的盒子里。

更为绝妙的是他雇了一批军人，将广场上这些废物

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

围起来，引来了许多好奇的人围观。大家都盯着大木牌上写的字：

“过几天这里将有一件奇妙的事情发生。”

是什么奇妙事？谁也不知道。

“有一天晚上，士兵松懈，有一个人悄悄溜进去偷制成的纪念品，被抓住了。这件事立即传开，于是报纸电台广播纷纷报道，大加渲染，立即就传遍了全美。斯塔克神秘的举动引起了人们极大的好奇心。

这时，斯塔克就开始推出他的计划。他在盒子上写了一句伤感的话：“美丽的女神已经去了，我只留下她这一块纪念物。我永远爱她。”

斯塔克将这些纪念品出售，小的1美元一个，中等的2.5美元，大的10美元左右。卖得最贵的是女神的嘴唇、桂冠、眼睛、戒指等，150美元一个，都很快被抢购一空。

斯塔克的做法在全美形成了一股极其伤感的“女神像风潮”，他从一堆废弃泥块中净赚了12.5万美元。

从斯塔克的成功，经营者是否可以联想到，你的公司在激烈的市场竞争中是不是应多思、多行，用智慧去开拓未来的市场，才能立于不败之地。比如在开发新产品上，也不妨学学斯塔克，将商品潜在价值巧妙地同市场“接轨”，满足消费者的需要。这样下去，何愁企业不兴旺发达呢？

第5课 营 销①

3. 独具匠心

一些人之所以能创业成功，就是因为其在创业的大道上能独具匠心，开辟一条别人没有走过的道路，才使自己走上成功的彼岸。

可口可乐问世后的头一年，日平均销售量只有9杯，而百年后的今天，畅销世界150多个国家和地区的无酒精饮料之王——可口可乐大约每天销售3亿瓶。根据60年代的统计，当时已销售的全部可口可乐瓶子挨个排列起来，等于从月球到地球往返115次。如果把这些瓶子挨个排成7.5米宽的公路，可绕地球15圈。

80年代美国曾做过一次广泛的全社会调查，结果是：最受人们欢迎的品牌是可口可乐，可口可乐公司取得的成绩是惊人的，这与他们的绝密、上佳配方有着不可分割的联系，而独具匠心的广告宣传攻势更是保证可口可乐成为世界第一品牌的重要因素。

戈施达升任可口可乐总裁的第一年，出乎人们意料地做了几件独具匠心的大事。除了戈施达本人，谁也不会想到可口可乐会去购买电影公司，而且还是以7亿美元的重金；除了可口可乐公司，谁也舍不得花5000万美元去办一个促销聚会；除了可口可乐，谁也不愿每年花1亿多美元去做广告。

而正是这些用巨额资金来创造的匠心之作，才有了可口可乐今天的辉煌。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

今天，可口可乐在世界各地家喻户晓，在不同语言、不同肤色的人群中它确确实实无处不在。难怪有人说，如果可口可乐所有的工厂在一夜之间全部焚于大火，第二天便会有许多银行争着向它贷款。这绝不是危言耸听，大火虽能烧掉产品、设备和厂房，却烧不掉可口可乐的品牌和人们对它深刻的印象。

4. 能有 20% 的创意就成功了一半

从事任何事业，自然必须对于这个事业认识，但這些认识并不一定需要自己去开发，例如从专家、业者、自己的亲戚朋友或传播媒介中都不难获得，但 20% 的部分，就需要自己的创意去完成了。

既然 80% 的部分，大家都可以以任何方式去争取，那么最重要的部分，自然就是这 20% 了。

以咖啡店的经营来说，只要我们花些钞票随时都可以开设，别人有什么设备，你可以拥有这些设备，别人的装潢很漂亮，您也可以装潢得比他漂亮，要如何把成本压至最低或服务品质维持最高，甚至如何才能高朋满座、财源滚滚，这就要看个人功夫了！

要直接去了解别人的经营理论是如何成功并非易事，但也不是很困难，譬如去挖角，或经常借机登门光顾……皆是办法，但最直截了当的，应该还是钻进别人的公司当徒弟或伙计。不过这招只适用于年轻人，如果本身已有相当成就或年龄一大把时，就不管用了！

第5课 营销◎

比较可行的作法，还是要多借机登门惠顾，并了解别人为什么会选在这地点？以及人家如何地管理，它的特色又在哪里？

对于某些事物能够具有充分的问题意识，无论走到哪里，相信要学习任何事物都不会太困难的。

像有时受邀到酒馆去应酬时，我们会观察这家酒馆的现场布置如何？它的经营特色在哪里？管理方式怎样？有时想得太多了，多喝两杯也不觉得醉！

虽然不是每个行业都可以插手，但多关心四周的环境，机会来临时，究竟是不是成功，心里的算盘稍微一打，大概可以略知一二了。

总之，与其花钱请教经营顾问，倒不如花些功夫去研究有关这方面的书。听听过去成功者的意见倒是无妨。但终究还是要走出自己的路。另外，从事任何事业，除必须具备 80% 的既存常识外，尚须有 20% 的独特创意。

第十三节 改善自身条件增加竞争取胜资本

1. 提高心理素质

心理素质是竞争取胜的重要内部条件之一。主要包括以下五个方面：

(1) 要有正确的竞争动机。动机是激励人们去行动

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的主观原因。竞争动机就是推动竞争者进行竞争的心理动因。这种动因，有正确与错误之分。正确的竞争动机，是竞争者的积极性、创造性、主动性的源泉。

(2) 要有全面、认真的心理准备。心理准备，即行动之前对行为的方向，决定做什么，不做什么，怎么做有所思考。竞争活动需要这种心理准备，只有这样，才能以主动的姿态，提高行为反应的敏捷性和准确性，调动自己的主观能动性。

(3) 竞争者要有良好记忆。记忆是人脑的反映。良好记忆的主要特征是：敏捷、持久、正确，另外还能够及时地把有关材料从记忆中提取出来。显然，健忘者在竞争中是不利的，只有具备良好记忆的竞争者，才有资格同对方交手较量，才能适应这个信息爆炸的时代。

(4) 竞争者还要有良好的思维。思维是人脑对客观事物的概括的、间接的反映。良好的思维的主要特征是：广阔、深刻、敏捷、灵活，而且善于独立思考，并合乎逻辑。在千变万化的竞争活动中，缺乏良好的思维者，显然也难以获胜。

(5) 竞争者还须要有良好的注意力。注意力是人的心理活动对一定事物的指向和集中。良好的注意力的主要特征是：范围广、对象多、稳定性、适度紧张，适当分配。良好的注意力才能使竞争者的心理活动具有一定的方向性、清晰性、全面、准确地反映与竞争有关的事

第5课 营 销◎

物，从而保证竞争活动的顺利进行，并进而获胜。

此外，良好的情感、坚强的意志、综合能力以及人际之间的心理相容，都是竞争取胜的心理素质。

2. 把“劣势”转变为“优势”

我们常说在商战中获胜，其实就是在竞争中获胜，而竞争的规律就是优胜劣汰。但是其“优”与“劣”是相对的，它们可以互相转化，各有自己的形成途径及特点，因此要想在竞争中获胜就需要把“劣”转化为“优”。那么，我们应该如何把“劣”转化为“优”呢？

“优势”并不仅仅是大自然或者前辈装在盘子里给我们的馈赠，同时也是一个优胜劣汰的选择过程，是在优胜劣汰的过程中逐步加强起来，积累而成的产物。因此我们想要化“劣”为“优”就必须做到：

(1) 博采众长。优势纵横，可以通过博采众长而形成。不是有所谓“杂交优势”吗？杂交而能产生优势，就在于它能择众优而为一，创造出一种新事物来。要做到博采众长，就要对内外实行全方位的开放。开放就是要面向未来，面向世界，就是要引进资金、技术、人才。世界经济发展史已经反复证明，一个经济、技术不发达的国家，只要实行对内、对外开放政策，取天下之长补己之短，同样一个企业也只有如此才能蒸蒸日上，毕竟再好的企业也不可能具有一切优势。

(2) 优势累积。优势形成，从纵的方面看，可以通

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

过不断累积而形成，即所谓：“聚沙成塔、集腋成裘”。作为一个企业，一个在商战中搏击的企业，也只有这样，从企业的每一个环节作起，博采众家之长，不断改进，日积月累，你才会在将来的某一天忽然发现自己的公司已经成为了一个商战中勇敢的无畏的斗士。

在竞争当中处于“劣”势，除了有自然条件较差或前辈的“馈赠”太小等原因之外，也有从优势地位逐渐变成颓势的。在竞争当中成为劣者，主要有两种原因：思想僵化，缺乏不断进取的动力；自我封闭，缺乏博采众长的择优机制。在我国改革初期在全国引起过强烈影响的步鑫生，后来失败的主观原因就是：自我封闭，违背了经济规律。因此，你不得不谨记这一点。

第十四节 巧妙的创意比雄厚的资金更重要

“创意”是一个很抽象的概念。对于经营者来说，你的创意既可以让你的产品供不应求，也可能使你倾家荡产，完全视你创意水平的高低而定。经营者不要被“创意”这个词吓住，觉得它是多么深奥的东西，其实说到底，创意就是一个点子，而且这个点子也不一定都是那么高深尖。

一些生意很成功的经营者，往往不会轻易接受新的

第5课 营 销①

观念，他们认为创新是件太冒险的事，只有那些“败家子”才会拿公司当作冒险的赌注进行投资。由于缺乏应有的冒险精神，固步自封，一味地抱着过去成功的老经验为祖传的秘方，便不能随着社会的进步而将生意发展。未能同步前进的结果，是生意逐渐萎缩，最后导致破产。

当然，也并非有创意就一定会成功和进步，有时错误的创意，比固步自封还要糟。经营者成功的创意是将个人经验与现实相结合，并把大众需求放在第一位，然后辅以个人敏锐的观察力和明确的判断力，继而有效地发挥和运用。每个创意的转变均是在与消费者易地而处，客观地分析他们的消费意愿，在探索的过程中，源源不断地产生与完善的。

所谓经营者富有建设性的创意，主要有以下几个特征：

- (1) 创意是来自经营者过去成功的经验；
- (2) 先以他人的设想为着眼点，然后再反问自己是否满意及适合；
- (3) 具有卓越的模仿力，但不流于一成不变的抄袭，而是将之改良得更完美；
- (4) 采取别人的意见，并与消费者的需求相结合；
- (5) 任何改良的意见，均利人利己。

上述特征归纳成一句话，就是成功的创意对于经营者和消费者来说，必须是个“双赢”的结局，否则就不

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

能认定其成功。因为互惠互利是现代经商的一条基本准则。不让对方赚钱，也就断了自己赚钱的路。

如果平时对社会上所发生的变化多加留意，诸如逛街时观察行人的举止形态，必须会获得许多不可思异的事。要知道，独特的创意并不完全决定于思考，与“留意”和“寻找”也是密不可分的。

不少当今的巨富大款，他们的财富大多是依靠当年独具慧眼、抓住时机的及时行动，而不是雄厚资金。日本冈山市有栋非常漂亮气派的5层钢筋水泥大楼。这栋大楼就是条井正雄所拥有的冈山大饭店。然而，谁也没想到，这位条井当年身无分文却盖起了这栋大楼。

条井以前是一个银行的贷款股长，一直负责办理饭店、旅馆业贷款的工作。10年的工作，使他不知不觉成了一个对旅馆经营知识十分丰富的人，这时心里自然也产生了经营旅馆的欲望。为了求得更完善的方案，他实地做过精密的调查，调查结果是来冈山市的旅客，有97%是为商务而来的。然后，他又在公路边站了三个月，调查汽车来往情况，得出每天汽车流动有900辆，每辆车约坐2.7人，然而当时，冈山市的旅馆却没有一家有像样的停车场设施。他想，将来新盖的饭店，必须具有商业风格，而且附设广阔的停车场，以此来吸引旅客。他又花费1年时间，制成几张十分阔气的饭店设计图纸和一份经营计划书。抱着试试看的心情到冈山市最大的

第5课 营 销◎

建筑公司碰运气。一位主管看了他的设计后，问条井：

“你准备多少资金来盖这栋大楼？”

“我一分钱也没有，我想，先请你们帮我盖这栋大楼，至于建筑费等我开业之后，分期付款给你们。”条井泰然自若地回答。

“你简直是在白日做梦，真是太天真啦，请你把这个设计图拿回去吧！”

“这几张图纸和计划书是我花了两年时间搞成的，我认为很完整。请你们详细研究，我以后再再来讨教！”条井不敢多言，把设计图丢在那里，掉头就走。

半个月后，奇迹发生了，这个建筑公司约他去面谈。该公司的董事和经理济济一堂，从上午8点到下午4点，一个接一个的问话，各式各样的提问，那种场面真令人心惊肉跳。然而，难已令人相信的事终于发生了。建筑公司决定花2亿日元替这位身无分文的先生盖饭店。

一年后饭店落成了，条井成了老板。这就是创意所带来的巨大成功。

经营者要想培养自己的创意能力，不妨遵循以下几个方面意见，进行系统的训练，相信你会有所收获。

1. 收集创意

创意是飘忽无形的，就存在于你的身边，你应加紧领略周围的事物，记下印象深刻的一切，当然，除了脑袋之外，你还可以借助纸和笔甚至电子计算机的辅助。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

或许你认为某些想法没什么用，但没准有一天会用得着。正如时髦与复古一样，很难保证明天轮到什么东西复古，或许是家具，或许是手表款式，甚至是发型。今天小青年五颜六色的头发，五年前很可能就会被人们看成怪物，然而今天却是时髦的象征。正如少年时代所厌恶的东西，进入青年时期或年纪更大时，反过来会欣赏一样，明白了人类这种好变的心态，就可以知道没有那种产品是消费者永远嫌弃的，亦没有那种是他们永远钟爱的。

因此，收集整理一切有关时下的创意，并随时翻阅。看看如今的潮流趋势，想想会不会用得着。说不定，你会从过去看不上眼的创意中，寻找到新的赚钱机会。

2. 抓住创意

如何抓住创意，以及如何发挥其长处？主要从以下几个方面来把握：①凡事从疑问开始；②别光理会未卖出去的东西，应该也注意已经卖出去的东西；③注意产品的小毛病，别以为瞒天过海便是成功；④从产品之间的比较着眼；⑤随时注意市场的有关信息；⑥经常留意市场内外的任何变化；⑦注意消费者的品味有没有改变；⑧留意其他竞争对手的动向。

3. 整理创意

现在社会上的商品极其丰富，人们的消费需求也是一日多变，经营者需要着眼的地方到处都是，简直多得

第5课 营 销◎

令人应接不暇，以致常常令人不知所措。有了高度的判断力，就不会阵脚大乱，而能及时决定需要什么、舍弃什么。

大多数情况下，创意可以凭直觉获得，虽然每项创意均有一定程度的保留价值，但你总不能同时实行，惟有利用自己的判断力，暂时放下不尽合理的创意，首先与下属集中力量将创意焦点缩小，再进行多项研究和实验，将原有的创意具体化，才是初步的成功。

4. 实施创意

被搁置一旁的创意，随时待命而出。在生意场上，灵活和经得起考验的头脑最管用。任何生意都可能赔有赚，再好的创意也只能是创意而已，要想将创意变成成功，还需要付出艰辛的劳动。创意的实施一定要快，因为生意场上变化莫测，今天最好的创意，说不定下周就是最差的创意了。所以，一定及时将你的创意付诸行动，迅速抢占市场。

第十五节 为人们服务得越多，你就会越富有

赚钱要以信誉为重，如果不讲信誉，这个世界就会变得一片黑暗，无论个人、家庭、企业或国家，如果不讲信誉，都将无法在这个世界上立足。尽管你是著名的

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

演艺人员，可是如果你不履行和电视台签订的合约而跑到国外去演出，迟早会被观众所抛弃。如果你是一个没有商业道德的生意人，专门昧着良心赚钱，虽然暂可以赚到一笔钱，但是顾客毕竟不傻，你可以骗他一次却不能骗他一世。从长远的眼光来看，一个商人以欺骗消费者的方式赚钱无异于自求失败。

赚钱有三个技术：

(1) “取得术”。必须先创造良好的信誉，这样才能使一个人、一家公司或企业的收入增加，例如你想经营一家饮食店，首先应该要求食品美味，价格公道，顾客自然愿意惠顾，收入也就跟着增加。

收入增多的时候，要注意开销。否则收入再多，也会出现赤字。一个人、一个家庭、一家企业都要注意收支平衡，开源节流，才能赚到大钱。

(2) “消费术”。狭义的赚钱术仅指“取得术”而已，但人们所主张的广义的赚钱术是指“消费术”而言的。运用“消费术”能够帮助你在短期内赚到钱，“消费术”并没有什么高深的秘诀，只是凭藉情报、经验和决断力。虽然你在手边有一笔为数不少的现款，可是如果不懂得“增加”的技术，你那笔辛苦赚来的钱，可能很快就会贬值。

(3) “增值术”。假如你身边有 10 万元拿去储蓄，如果按照利率 5% 计算本利，50 年后才有 11 万元多一点，但

第5课 营 销◎

如果拿去投资其他事业，则可能有 50 万元甚至几百万元。

字典上对“储”有“贮存物品以备无时之需”和“储存”两种解释。因此赚钱就有储钱的意思。储蓄有两种方式，一种是牺牲他人的利益来存钱，那就是抓住顾客喜欢贪小便宜的弱点，提供对顾客无益的商品或恶劣的服务，趁机赚取不义之财的方式，这就是“杀鸡取卵的行动。”

另一种是提供对顾客有益的商品和优质的服务，或是在他人困难时，提供具体有效的解救行动。这种正当手段的赚钱方式叫做“利人行动。”

“杀鸡取卵的行动”虽然暂时可以赚到一笔钱，可是却无法为自己找到许多永久的顾客，从长远的眼光来看，这实在是一种不明智的做法。顾客可能会上当一次，但不可能永远被蒙在鼓里。破坏自己的人际关系和社会关系，不用多久就无法在社会上立足。

“利人行动”会使你受到社会大众的欢迎，良好的信誉也将由此扩展开来。经过数年甚至数百年依然能受人敬重，所谓“有口皆碑”便是这个道理。“赚钱”不能贪图眼前的利益，应该将眼光放远，着重长期性的生意。

“赚钱”有三层意义：我们可以为别人提供有益的商品和服务，不但可以赚到生活费，同时还有余款可以储蓄，因此这一笔供我们储蓄的基本额就好比一颗赚钱的“心”，然后慢慢扩大，成为赚钱的源泉。而我们的财富

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

便从这时候开始积累，这是第一层意义，在“心”巩固了以后，要想法子增加储蓄，使现有的收入不断增多，这是第二层意义。累积以后的财富以及祖先留下的遗产，要想法子使它不断膨胀，不要使它因为物质或其他因素而贬值，这是第三层意义。综合这三层意义的最终目的，就是把财产的价值保留到永远，因此“取”、“进”、“守”是储蓄的三个要义。

“赚钱”是人类谋生的手段而不是目的，那么赚钱的目的是什么？人类的生命仅有短暂的数十年，一晃即逝。我们应该使自己快快乐乐地生活下去，因此追求幸福，才是赚钱的目的。

一天到晚不停的拼命赚钱，变成金钱的奴隶并不算是幸福。能够做到“认真的学习”、“勤奋的工作”、“开怀的娱乐”这三件事情，金钱自然而然会降临到你的身上。

到底什么叫真正的幸福？第一个条件是“心安理得”。假如你欠人家的钱，人家向你讨，你会不会心安？又假如你付不出孩子的教育费或医药费，你会不会心安？相信你不会心安。所以由第一个条件又滋生出第二个条件，就是“充裕的经济能力”。有了良好的经济能力可以解决上述的困难，可是非要自己的身体有了疾病以后才找医生治疗，这是非常严重的错误观念。人们长到身体有了毛病才看医生求治疗，对自己对医生来说都比较难

第5课 营 销◎

过。预防胜于治疗，我们应该防患于未然。

幸福的三要件是精神、经济、健康。如果这三要件缺少了其中的任何一种，都不能算是真正的幸福。

金钱喜欢亲近幸福的人。因此能保持这三项均衡的人，财富自然会降临到他的身上。换句话说，这三者也是储蓄的均衡要件。

做生意是为了获得利益，但有的人做生意并没有得到利益，反而亏本，这是因为他做生意有某种缺乏的缘故。

尽管经济很景气，可还是有人亏本，又尽管经济不景气，还是有人赚钱。不论做哪一行生意，首先该注意的是自始至终都要做“利人行动”。我们向他人购买布料必须付给对方报酬；而我们为他人缝制衣服，对方又必须付给我们报酬。我们获得收入，是因为我们提供了对消费者有益的商品和服务。做生意失败的最大原因，就是因为所提供的不是“利人行动”，而是“杀鸡取卵的行动”。如果你以过高的价钱出卖低劣的商品，或所卖的商品无法讨人喜欢，顾客将对你失去信心，他们自然不愿再来光顾，那么你的收入就不会再继续增加。因此信誉是赚钱的关键，有信誉做生意一定会成功。

曾经有一位商业医生诊断过无数的商店和工厂，发现那些赚钱的公司都是拥有“良好的客户”和“良好的厂商”的，因此利润不断增加。无论你所制出来的商品

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

多么好，如果无人问津，还是赚不了钱。可是如果你拥有提供良好商品的厂商，以及喜欢购买商品的客户，我们是没有理由不发大财的，基于此，我们在做生意时，必须时时刻刻与“良好的厂商”和“良好的客户”保持密切的联系，这就是成功的秘诀。

第十六节 走出商店，“创造”顾客

顾客不用进商店，高财商者也可以和他们做成买卖。怎么办呢？你可以走出商店！广告信函就是一种非常有效的方式。

广告信函又称直接邮寄函件。广告信函这种促销手段要取得较好效果的基本条件是：顾客名单正确而且这份名单是你的产品的真正对象。严格选择产品的对象十分重要，因此，在开始计划时必须准确地进行顾客属性调查以及名单内容的掌握。

当广告信函寄达对方后，分析其回收率（反应率）评估其效果，并进行顾客名单整理工作，以便作为以后拟订企业计划的参考。

1. 拟订广告信函计划方案

用广告信函拉顾客时，应按以下几点拟订广告信函计划方案：

第5课 营 销◎

(1) 注意区分不同的顾客阶层，并区别对待。高级或中级顾客，所购的商品也是高级或中级金额。

(2) 注意区分现有顾客和潜在的顾客。

(3) 注意区分顾客的不同性别和不同年龄。

(4) 注意紧跟当今时代的消费时尚和潮流。

(5) 注意区别顾客的不同职业，特别是特殊职业。

(6) 根据顾客的情况考虑是通过信函直接邮寄到顾客家中，还是派人送到顾客家中。

(7) 注意考虑活动是在店内还是店外进行。

(8) 注意考虑地区特点和你的商品的势力范围、竞争范围和举办活动场所的中心。

(9) 注意广告信函必须在活动前几天寄达对方，以便顾客有准备的余地。

(10) 在预算方面，预估对象人数及动员率。

2. 搜集广告信函新的对象名单

搜集广告信函新的对象名单的方法，因经营性质不同，其方法各异。以百货店为例，大致有四个来源：

(1) 购买或借用或收集新生婴儿、入学新生、结婚等名单。

(2) 前来参观或索取广告信函的顾客。当举办商品展示、服装表演时，对前来观赏者，或顾客主动索取名片等。

(3) 现场购买商品的顾客。根据预先设定的目的，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

不断追踪、保持联系。

(4) 通过开展活动在特定地区搜集。当扩大新市场时，在战略上设定一定商品销售圈范围，由公司职工逐户访问并做成名单。

3. 正确维护广告信函名单

搜集广告信函名单时，要特别注意顾客属性，所谓顾客属性也即是顾客住所、姓名、年龄、电话等顾客分类要素，除上列基本属性外，收入所得、拥有物品（例如汽车、耐久消费品等）、房屋构造、出生地、办公地址、职称、家族成员、兴趣、运动等生活形态性别属性。

广告信函计划成败的关键，在于广告信函的对象的生活形态性别属性，其属性越精密，广告信函的精确度就越高。要把这些属性一一符号化，予以分类，设定正确的选择对象标准，是最重要的程序，同时还要注意维护名单的有效性，例如名单中住址变更、死亡等。光顾频度、购买金额等的核实，若不经常对其变动加以订正，就会在一段时间后，失掉这份名单的实际价值。

当你在制订广告信函计划方案时，有各种形态。此处仍以百货公司为例，由于经销产品繁多，所以百货公司是属于广告信函依赖度较高的企业，其分类亦十分复杂，最常见的型态有：举办各种活动。以特定顾客为对象的贩卖形式所举办的内部展览会、特别大拍卖、对特定阶层以目录作推销工具的函购，以及商品介绍等。

第5课 营 销◎

按广告信函设计型态，用商品目录式、编辑小册子式、对折、三折、多层折叠式，等等。

4. 提高广告信函促销的效果

在竞争日趋激烈的今天，如何创造新顾客，成为促销成败的重要课题。总之，所谓创造顾客，除创造有效的促销战略，别无他途可循。而在促销战略中主要的促销武器，就是广告信函，因为它是创造顾客的尖兵，公认的重要促销工具。为了提高广告信函的促销手段的效果，首先要考虑你这次策划的目的是什么？确实做到了使你的计划商品化了吗？该计划所能带来的印象是什么？是否确定掌握顾客对象？以这些基本要件作为检验要点予以不断评估，并以此作基础制定促销策略，再以竞争者的观点，进而检讨其可行之战术，然后对实施的结果，加以追踪和分析，以供日后重新策划时参考。

那么，如何来测定广告信函的效果呢？这主要看下列五个方面的情况：

(1) 回收率。经分发出去的广告信函，有多少反应，可以判断效果的好坏，为提高回收率，可随信函附带赠品分发。

(2) 营业额。是否达到当初计划的销售额，但此时必须充分考虑广告信函之外的因素，例如销售努力情形、客观条件，是否有不可抗拒的天然灾害例如暴风雨等情形。如何促销活动同时动用广告信函以外的其他媒体，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

则效果测定更加复杂。

(3) 光临频度。从广告信函的性质来说，一般的情形，多对特定顾客继续寄送广告信函，并且采用记录登记顾客光顾频度，顾客光顾频度越高广告信函越有效。

(4) 品牌忠实度。针对某商品以及企业的计划，测定顾客对品牌的忠实情况，利用简单问卷或个别调查，可以获得满意结果，为提高对品牌的忠实，通过广告信函进行组织顾客活动，例如组织生活俱乐部，少年俱乐部等。

(5) 经费效率。如果广告信函费用比当初所计划的营业计划显著增大时，或销售预期额业已达成了未必是因为广告信函所产生的效果。换言之，即广告信函的生产性问题。因此必须对广告信函的设计、规格、几种颜色、页数以及印刷制作费等严加核算。

第十七节 让经营的灵感时刻伴随着你

别小瞧大街上行色匆匆的人群，也不要介意在人声吵杂的公共场合多逗留几分钟，因为也许正是那不经意的一瞬间，灵感已涌上你的心头。

真正懂得经营之道的人，明白成功与否源自街上那些看起来最普普通通的人群，因为他们的一言一行、一

第5课 营 销◎

举一动，均可带给你生意上的灵感。他们的喜好与否，任何时候都决定着你的发展方向。

在大都城生活的人都有这样的体会，当乘地铁时，玻璃窗外漆黑一片，面对面式的座位更是令人憋闷和尴尬。一般人对此都呈现出一种无可奈何，可懂得生意之道的商人却巧妙地加以利用，他们在车厢顶部贴上小广告，并且在小小的框子里填满不大的字，因为他们知道，此时乘客都有空余的时间注意它。相反，挂在站台或楼梯边的广告灯箱，就不适宜填满广告文字，因为这种情况下的人们均是匆匆赶路，没有多少时间驻足观看。

在特定的环境里，漂亮的画面，简洁的文字，或是令人眼前一亮，或是发出会心的微笑，总是能给人留下深刻的印象。

在电影院或公园附近，一般都有像冷饮、小食品之类的店铺，这些依赖影院和公园生存的店铺平日可能门庭若市，可一旦影院或公园冷清萧条，或是碰上市容清理，其生意必然大受影响。

因此，做生意很多时候都带有投机性，看到好的一面，一定要想到不好的一面，如依附旅游胜地的商店，很多商家只看到游人穿梭不息，经营效益肯定不错，一旦处于旅游淡季，生意也必然随之下降。而很少有人会想到有些旅游景点也会因为城市规划需要，而被征作他用，随着现在房地产旺销的有利时机，将店铺改为写字

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

楼，以赚取更多的租金。

市场经营品种是否“合群”，也直接影响店铺的生意，比如该市场主要经营建材类新商品，便不宜开设新潮气派上档次的精品店和舞厅之类娱乐场所，因为与周围环境格格不入，生意也很难顺利进行。

干事业讲究天时、地利、人和，做生意更强调这一点。深入了解周围环境和人事关系，对于生意成功有百利而无一害。因为，只从单方面考虑，不研究周围发生的任何事，轻则影响营业额，重则影响你店铺的存亡。

假如你拥有一个中等规模的商店，生意不错，经营也还算顺利，而且你自认在不断留心消费者，保持联系，改进服务等，已做得无可挑剔。可是在一次外出中，你偶然发现某地和你差不多的商场竟比你红火得多，此时的你千万别嫉妒和耿耿于怀，反而应该抓住良机，设法在极有限的时间里，学到对方一招半式对你有用的好方法。如果你这样做了，那你无疑会得到一次免费参观、学习的好机会。

第十八节 及时回收账款，使公司 资金保持畅通

做生意赚钱也好，赔钱也好，就是不要赊账，这是

第5课 营 销◎

具备高财商的赚钱大师们的经验之谈。经营者要在最短的时间内，将手里的资金赚取最大的利润，不论此资金是自有的还是借来的，都务求要有最大的回报率和增长率。在做生意的过程中，越能加速资金的回收，就越能最大限度地发挥资金的增值效应。资金的回收比较慢，固然令资金使用效率大减，此外，积压产品太多和固定资产过于庞大，也会使资金积压而不能获得有效的使用。

每一个经营者都会认为生意越多越好，社会上评价一个经营者是否成功，往往也主要是看其营业额、增长率和利润。一家公司可以生意天天有，但是资金回收问题，往往却被不恰当地忽略。这样做生意的结果，订单蜂拥而至却并不意味着现金大量流入，假如十个客户中有九个资金周转有问题，不能及时付清货款，那你的公司就会出现非常严重的资金流通问题。不能及时付款的客户，即使再多也未必是好事。因为客户多意味着公司不断接订单和从事生产，意味着不断地将资金投入生产，可是所有赊账交易的货款又未能收回分毫，甚至连应收款项的零头都没能进账。这种情况下，经营者手里现金的大量流失，就好似一个突然伤及大动脉的人大量出血。

此外，如果你的营业额增加很多，但会计账上只是“应收的数字”，而不是“现金”一栏的增加。这样以来，虽然你的生意看起来红红火火，但也不一定真的赚钱。因为你“赚”的那些“账”还不知哪年哪月才能变成实

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

实实在在的利润，或者能否收回来谁也不敢打保票。其后果很可能是债权方上门讨债，经营者宣布破产。许多经营者的破产，都是因为这种欠账不定期造成的。

手里的存货不能出手，在很多时候还不如垃圾，因为垃圾扔掉也就没事了，存货还得付仓储费和保管费。假如要等上一年半载才能清仓，你的资金就会被积压，不论资金是外借的还是自己的，起码都有一定的利息成本。积压资金越多，其利息额就越大，假如时间增加，那利息成本也会相应增高。

建立一个有效的收款程序，是预防公司步上赤字倒闭的关键。但如何进行现金管理呢？最基本的原则就是“尽可能快地收回应收的款项”，而在不损害公司信誉为前提下，尽可能拖延“应付款项”的支付。说白了，就是尽最大的可能让钱在你的手里多停留一段时间。

要使自己的货款回收畅通，经营者应该为公司设计一个明确易懂的信贷控制管理制度，如客户的账单已经超过期限时，就应及时采取行动：催收通知、停止发货和交易等，如果确有必要，也可以考虑进一步的法律行动。在催收货款时，一般情况下以不破坏与客户关系的前提下，实行催收大行动。当然，如果该客户有意拖欠或即将倒闭，这就显示日后你们可能再也没什么生意可做了，此时一切以收钱为上，也没什么顾忌与客气的了。

总起来说，经营者对于资金的回收要力求快，有时

第5课 营 销◎

即使压点价也要快点收回来。千万不要为了多赚一点点“账面钱”而将资金死死地套住。现在许多大商场经营服装的经营者，都非常明白这个道理，刚上市应时的服装，价格奇高，很快就赚回了该赚的钱，等到快过季时，为了不压货，尽快回拢资金，几乎是半卖半送赶快处理了事。假若经营者懂得如何使公司资金保持畅通，懂得及时回收账款的重要性，则经营者的生存机会就会比别人大得多。在生意场上，忽略保有现金的经营者，无异于自掘坟墓。

第十九节 超越狭隘的自我，关注整体利益

1. “诚信”是高财商者孜孜以求的品德

“诚信”二字，既是做人的根本，也是中华民族的道德品质和崇高追求。“自古皆有死，民无信不立。”这是孔子的名言。诚信，这一被孔子视为人类恒常不变的美德，早已为现代商业经营实践所认同。高财商的人——无论是官商还是私商，都将诚信不欺作为商业经营者必备的品德。

2. “大公”才能“有私”

人生在世，总是面临着义和利的选择。

所谓义，属于一定社会的伦理道德规范；利，是指

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

利益、利润，即通过商品经营活动使资金增值的部分。虽然这是两个不同的概念，但无论什么时代，都希望它们能够统一起来，在不违背社会公德规范的前提下，适当地牟利赚钱。人的本质就应该具有义与利这两方面的东西。作为一个商业经营者，更应该讲“义”和“利”。这个“义”应该是精神文明建设讲求社会效益；“利”，则应是价值规律、经济效益的总体现，搞商品经营，不能只让人们奉献，不讲按劳取酬，也不能单纯为追求利润而危害广大人民利益。正确的做法是“义”和“利”并举，物质文明和精神文明一齐抓，用正确的利润观，鼓励商业经营者取得合理的利润。

3. 充分利用商业联盟的巨大威力

在军事史上，两三支部队之间进行联盟，共同打击敌人的例子屡见不鲜。在现代商战中，高财商经营者之间相互联盟也是司空见惯的事。商业联盟所产生的巨大威力，可以从日本计算机行业的发展中领略到。

日本通产省在引导日本经济运行中扮演着重要的角色，在协调商业或企业间的联盟方面，更起着举足轻重的作用。早在 50 年代初，通产省即确定钢铁、汽车、电力、造船等四大产业为战略产业，并通过对金融机构的影响，集中全日本的财力，重点扶植这些战略生产，在对外竞争时形成强大的联盟体系，从而带动其他工业部门的发展，为日本经济全面振兴奠定了基础。

第5课 营 销◎

在日本国内市场，日本 6 家计算机厂商互相竞争，势不两立，各不相让，但在国际市场特别是欧美市场上是密切合作的联盟。

日本的计算机联盟集团在日本政府的大力协助下，在厂商之间的合作与竞争的努力下，到 80 年代中期，日本的计算机产业水平与美国的差距由 1958 年的 20 年缩短到了只有四至五年。日本政府的扶持与日本计算机厂商的对内竞争对外联盟，创造了日本计算机产业发展的奇迹。

为了取得市场竞争的胜利，有必要与同行其他一些企业搞互利互助的联盟，这样可以增加力量，有利于在市场中战胜强大的对手。同时当竞争对手几个企业结成力量较强的联盟时，亦可与其中一些企业修好关系，对于对方不同的企业可采取不同的方针、对策，使对手们不至于步调统一，全力与我方企业竞争，甚至能达到对手之间彼此竞争的情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第 6 课

沟 通

美国百万富翁沃伦·比尔克说：“没有人能够孤立地成为成功者。在我的一生中，正因为有他人的帮助，我才能做得更好。”在专业技能上非常精通既是优势也是弱点。世界上有许多人，他们非常有天赋，但他们不善于与其他人进行更多的交流去发挥他们的天赋，结果他们挣的钱少得可怜。高财商者往往具有很强的领导才能。他们善于和别人沟通，具有把自己的想法推销给雇员和供应商的能力，具有把自己的产品推销给挑剔的客户的能力。他们培养了良好的沟通与解决问题的技巧，他们遇到问题时会主动征求他人的意见，不会与别人结怨，也不会让别人不满。他们团结着一批负责、能干和有支持力的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第一节 现代商业活动是一个团队协作活动

1. 与人们和睦相处是成功的重要因素

与各种不同类型的人一起工作是企业里最困难的事。与人和睦相处并激励他人的能力是一项非常宝贵的技能，而这种技能是完全可以学会的。

美国亚拉巴马的保罗·布赖恩特教练的球队赢得了多次橄榄球冠军的称号，常常是头号种子球队。布赖恩特教练拥有许多金牌。他曾用从 50 个州招募来的运动员，刷新了一项最高纪录，这支队伍当时还不是头号种子球队。

你能不能猜想到，当他有才华的队员刚到运动场时，布赖恩特教练对他们说的第一句话是什么？布赖恩特教练出人意料地问：“你们打没打电话给你们的家人，感谢他们！”

当时在场的队员听到这句话后似乎被搞糊涂了，多数人目瞪口呆。你看看我，我看看你，几乎不相信自己的耳朵。显然，没有一个人想过这个问题。

这些新队员到运动场还不到 24 小时，但已经就如何提高整体实力上了一课。这堂课的精华是什么呢？

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

布赖恩特教练接着前一个问题讲了第二句话：“没有他人的支持，任何人都不会达到这个水平。打电话给你们的家人，感谢他们！”

换言之，对于这些有才华的新队员来说，这个教练有新花样。这些非凡的主力队员虽有才华，但却无法完全解释在橄榄球上成功的因素。没有他们家人的培养、爱护和为他们做出牺牲，他们就没有机会在亚拉巴马踢球。

后来一位队员回忆道，他从没忘记过这最初的经历，正是它使得他与队员们连续四年踢球获得成功。而且，他完全相信，这个经历以及来自教练的相关忠告对于他在生意上的成功和成就也是非常重要的。

任何人要获得成功，没有他人的帮助是难以实现的。一群人，无论多么有才华，都根本无法与一个互相有配合的球队相比。如果没有前卫提供机会，那么会有多少前锋能成为全美的球星呢？一个也没有。要成为富翁也完全如此。从来没有一个富翁是完全靠自己而获得经济成功的。多数人都依靠他们的配偶、重要的雇员、良师益友及其他人的帮助。没有一个人是孤立的，无论是搞体育、做生意，还是置产兴业，没有他人的帮助，任何人都无法达到最高的顶点。

具备了某些有利条件，干起事来就会相对容易。你也许是在一个强队，正与一个弱得多的对手踢球；也许

第6课 沟通◎

你的生意与净资产在有利的经济条件下蒸蒸日上。但是，如果你的对手非常强大，市场条件不利于你的生意，那怎么办呢？如果你不去寻找和培养重要的人力资源，那你就没有机会获胜。没有这样的支持，你就可能全军覆没。担心和着急就会由此产生，担心是惊慌之母，而惊慌是错误决定和最终失败的先兆。大多数成功者在其一生中都要通过各种活动吸引、激励、奖赏和培养重要的顾问、供应商和雇员。

对大多数经济成功者、百万富翁来说，布赖恩特教练的一席话是很有价值的。那么，百万富翁们是如何解释其所取得的巨大成功的呢？——与天生具有的智力优势相关吗？根本毫无关系。

几乎所有（94%）被调查的百万富翁认定“与人们和睦相处”是解释他们成功的非常重要因素（56%）或重要因素（38%）。

2. 精明或更老练的投资者必须集体投资

在学校里，老师们过分强调训练学生靠自己的能力参加考试而忽视了对团队协作精神的培养，如果学生在考试时企图合作，这会被称作是“作弊”。而在现实的商业领域中，企业主们在“考试”时需要合作，懂得并且善于合作的人才能合格，而且在商业领域里，每一天都在“考试”。

如今，许多投资者想方设法单独投资。资料上刊登

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

过有关成千上万的人在互联网上做一日交易的报道。这是个人与有组织的团队较量的例子。这也可以解释为什么他们当中很少人成功和大多数人为什么会损失金钱。而高财商的人懂得，应该作为一个小组的成员去投资。如果人们想成为精明或更老练的投资者，他们必须集体投资。这种集体应该包括会计师、律师、证券经纪人、财务顾问、保险经纪人和银行家。

3. 善于借用别人的“脑袋”

经营者在市场竞争中究竟凭什么制胜？靠什么赚钱？有人说凭运气，有人说靠关系，又有人说是天赋……这些说法都有一定的道理，但却都没说到点子上。只是说明了问题的某一方面而已。严格地说，成功的经营者的靠的是把聪明、能干的人才招揽到自己的麾下而在生意场纵横驰骋。

美国汽车大王福特家族的浮沉轨迹，皆与用人是否妥当密切相关。从1889年开始，福特家族的创始人亨利·福特一世曾两次进行创办汽车公司的尝试，结果都因缺乏相关的知识而失败。尔后他聘请了一位叫詹姆斯·库兹的管理专家出任经理，借用库兹的“脑袋”为己所用。库兹上任后采取了三项重大措施：一是进行了深入细致的市场调查预测，从而得出结论，只有生产美观、耐用、定价500美元左右的汽车才能打开销路；二是进行技术改造，组织设计了世界上第一条汽车装配流水线，把劳

第6课 沟 通◎

动生产率提高了 80 多倍，大大降低了生产成本；三是建立了一个完善的销售网，打入国际市场，以销促产，增强了产品竞争力。三条措施的实施，使福特公司在短短的几年里，一跃登上世界汽车行业第一霸主的宝座。老福特本人也由此获得了“汽车大王”的称号。

然而，在成功和荣誉面前，老福特开始被胜利冲昏头脑，变得独断专行，听不得不同意见，刚愎自用，许多聪明可用的“脑袋”纷纷离去，库兹这个最重要的“脑袋”也另觅新枝，外面的人更是望而却步。福特公司的知本资产直跌谷底，从此福特公司失去了往日的生机和凝聚力，丧失了开发新产品的能力，在长达 19 年的时间，只向市场提供了一个车型，而且全是黑色的，终于被通用汽车公司击败。

人类社会进入 21 世纪的今天，对经营管理提出了更高的要求。现代管理更需要社会学、心理学、经济学、管理学、会计学、行销学、法律学、贸易学、广告学与未来学等多方面学问。一个经营者全懂这些学科几乎是不可能的。另一方面，现代生意运作及管理错综复杂，瞬息万变，时间性很强，绝非一个经营者靠点子或想出锦囊妙计，以权威式领导作风，或靠简单的少数服从多数方式处理得当的。不管他是外行还是内行，不管他智力高低，在公司经营决策中的重大问题上，都显得力不从心。

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

俗话说：“智者千虑，必有一失。”这就要求经营者必须学会运用“外脑”，即发挥由各方面专家组成的智囊团的作用，形成决策群，利用这样一个参谋组织帮助自己进行经营管理决策。在现代化管理中参谋组织决策，已成为必要的决策程序，这也是管理现代化的重要指标之一。

由此看来，经营者要避免决策的盲目性，增强决策的科学性，必须重视智囊团的作用和建设，通过智囊团的调查研究，在掌握大量信息并经过科学论证的基础上，给经营者提供“望远镜”和“显微镜”，使他们望得远、看得清，更自觉地按客观规律办事。

第二节 能用比自己能力强的部属

1. 精心培育部属

想必大家都曾听过卡耐基的墓志铭，上面写着：“这里躺着一位先知，能用比自己能力强的部属”。高财商的经营者认为，判断一位主管是否能够称职，应不在于工作能力的表现，更不在于其展现个人的雄心，而在于领导与培育部属的工作表现。

在培养与教育部属的过程中，并不是能够一帆风顺，如管理者所愿就能成功。如果管理者的个人行为有偏差，就会使部属的成长停滞。在具体的实践中，高财商的管

第6课 沟通◎

理者懂得必须摒弃以下错误认识和行为：

(1) 主管的工作一定很忙碌，总认为工作太忙，无法离开工作岗位，无人可以顶替。

(2) 主管要现身于工作现场，工作才可以顺利进行，主管没有在生产现场，员工就会不知所措、毫无方向感。

(3) 工作忙碌，所以没时间培育部属。这是很好的理由吗？事实上，主管的忙与盲是把职场问题点隐藏化，而非资讯公开化，以盲点造成工作职场事务的不顺畅。

(4) 培育部属会提高部属的职业能力，威胁到本身的地位。事实上这种逆向思考的思维模式，只会造成本身职位的岌岌可危。

(5) 主管凡事必须躬亲。若不能如此，任何工作都不能顺利进行，由于这种固定观念的作祟，不但造成主管的过度疲劳，事务的进展都会产生事倍功半的效果。

(6) 部属代理主管。会受到其他部属的嫉妒，甚至会使其他部属对管理者产生反感，认为主管偏心。这种想法真的难以避免吗？只要做到公开、公平、公正三原则，相信部属会更尊重你的心胸大公无私。

(7) 培育部属表示授权给部属。认为会造成其他部属职权的缩减，或甚至会形成对主管权利的侵犯。其实，持这种平等观念而造成的损失，不只是对部属，也可能影响公司未来整体的发展。只要能按照职位说明书的工作资格要求（如知识、技能、态度要素），对部属现有能

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

力状况加以评估，针对个人的需要，确切掌握应行的要点，即能达到教育效果。

(8) 现场就有优秀人才，所以不用再作培育。这是一个好办法吗？培育部属是长期的、有计划的培育，需制订培育部属的方针，掌握培育要点，进而作计划的实施与成果的评价，再予以追踪辅导和指导。若是不循正途，而是采取一种临时抱佛脚的教育方式，将使培育计划毫无成功可言。

培育部属管理才能的目的，能使部属体验工作的责任感与使命感，使部属能够了解企业组织体系内的各项工作和事务，部属都能够自行判断，而不用每次向管理者请教“要怎么样”、“如何做”。如果经常如此，不但部属没有成长，组织的团队士气都无法养成。

“部属的培育”是企业经营与组织整体性的一种表现，是企业持续经营的关键因素。除了公司人事管理制度的配合外，尚可采用下列的方式：

(1) 让部属掌握事实，培养解决问题的能力。

(2) 让部属到上级那里去，以培养部属自我判断与自信的机会。

(3) 让部属去监督别人，培养部属的指导才能。而最重要的是使管理者在培育部属时，能否在心底经常保持着“善意、气魄及努力”的宽广心胸，并展现在各种指导活动中，这是管理者日常管理活动中最重要的一环。

第6课 沟通②

2. 启用一流人才

公司人事部在录用员工时，最使人不能原谅的是不聘用那些超过自己的能人。道理上任何人都会明白，如果录用的人都是能力低下，不正是在挖自己公司的墙角吗？但在实际生活中，无论是部门主管，还是一般员工，对聘用比自己能力强的人，心里总是缺乏安全感的。

有位公司老板聘用了一批爱吹爱拍的人，但却不明白为什么在这些人手里公司业务进展不大。一个小公司的经理喜欢用听话的人，但却不能为他带来更多的客户和业务，整个公司因缺乏创新而显得暮气沉沉。一位忠心耿耿干了一辈子秘书的人，在即将退休时，宁愿选一个水平不如她的继位者，以期望在人们心目中保持对她的好印象。

身为总经理应该明白这样的道理，对于录用人才你不树立典范，打破陋规，去启用一流的人才，你的公司将在激烈的竞争中沦为二流公司。

广告界的开山鼻祖奥格威尔在他的董事会上就讲述过这样一个道理。他在每位董事桌前放上了一个玩具娃娃。

“这就代表你们自己”，他说，“请打开它看看。”

当董事们打开玩具娃娃，发现里面还有一个小一号的娃娃，一共套了4个，最后一个娃娃上放着奥格威尔写的字条，“如果你永远只录用比你水平还低的人，我们

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

的公司将沦为侏儒公司。相反，如果你录用的人比你水平还高，我们的公司将会成长为巨人公司。”

3. 没必要事必躬亲

有些老板做事，喜欢权力一把抓，大小事情统统自己动手，员工只能当他的助手，造成自己整天忙得像无头苍蝇。台湾的一位企业家讲了这样一个真实的故事。

他有一个纽约的客户就是这种典型。当这位客户在自己的办公室时，除了要与客户电话联络外，还要处理公司大大小小的事情，桌上公文满堆待他处理，每天忙得不亦乐乎。

来台出差，每次这位企业家与这位客户约好早上 6 点半一起赴中南部出差，这位客户必须提前 3 小时，在 3 点半起床，处理公司转送过来的传真，一一作答后，将传真回送给他的公司。这位企业家曾与纽约这位客户谈论，觉得他做得太多。他员工只做辅助性的工作，而可不必动脑筋去思考、去回答他的客户，也不必负担任何的责任与风险。像他这种做法，好的人才不可能留下来。

这位纽约客户说，员工没有办法做得像他一样的好。

这位企业家向他说明两点：“第一，若你的员工如你这样聪明，做得和你百分之百一样好的话，则他不必要当你的员工，早就当老板了。第二，你从不给他机会去尝试，怎么知道他做得不好？”

一个人只有一双手，一天即使不睡觉，也只有 24 小

第6课 沟通◎

时可供使用，况且不可能天天不睡觉。因此，不可能什么事都自己做，惟有授权属下。当然员工做错事情，你必须去分析、去了解，他是故意或是疏忽或是不懂。除非是故意，否则不该大声责骂，给他难堪。事情既已发生，责备于事无补，此时员工所需要的，就是老板的体谅与细心的指导，告诉他该如何去做，如何去解决问题。问题能获得解决，不仅员工能进步，长期而言，公司也会受益，可谓一举两得。

世上没有不可能的事情，没有不能解决的问题，任何人处理事情，只要根据下列三个原则，再难的事情都能解决：

(1) 让公司赚钱的原则——也就是说问题解决之后，公司将会获利。

(2) 不赚不赔的原则——问题解决后，公司没赚到钱，但也没赔钱。

(3) 少赔为赚的原则——既然不赚不赔都无法解决，那只好将损失减到最低程度，但问题还是要解决。

这位纽约的客户接受了这位企业家的建议，后来，他果然轻松了许多，而且公司的多项工作更加出色，发展更快。

第三节 真正的沟通是一种态度、一种环境

作为伟大的领导者，我们首先必须是伟大的倾听者，

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

如果你没有听清别人使用的语言，那么你将无法感受他们的灵魂，如果你没有感受到他们的灵魂，那么你永远也不要指望充分调动他们的聪明才智为你服务。

在沟通方面，美国通用电气公司总裁韦尔奇体悟得特别深刻。他指出：“对我来说，良好的沟通就是让每个人对事实都有相同的看法。当每个人在这方面有所共识的时候，就能够为他们组织计划。在企业行政会议中，在场的每个人都可以看见整个公司的全貌，并且可以勾勒出它未来 90 天或未来两年中的表现与环境，同时也可以明了它的强弱之处。”

韦尔奇希望信息可以在整个公司里自由地上下流通：“官僚缺席的繁琐程序常常会延宕沟通的进行，而且也会使那些勇于创新与冒险的人感到挫折与排斥；在这里，一个快速移动、更具行动导向，以及个人可以从中获得更多满足的环境正逐渐形成。”

主管对于员工有相当大的权力，但是他们无法强迫员工相信什么。要创造出令主管满意的机警灵活、精力充沛的理想员工，需要上司与部属之间开诚布公的对话——而且必须站在平等的地位。喜欢怪论的韦尔奇称此为“被领导的领导方式”。他在 1987 年对员工讲话时指出：“我们已知道什么不是沟通。像今天的演讲，或是录像带，都不是沟通。沟通不是工厂报纸；真正的沟通是一种态度、一种环境，它是最具互动性的一种过程，需

第6课 沟通①

要无数小时面对面的来回交流。聆听比说话更为重要，它是旨在达到共识的经常性的互动的过程。”

深信惟有最好的主意才能禁得起公开讨论，韦尔奇并不在乎最后是谁的主意获得采用。韦尔奇的焦点在于更大的目标：创建一个认识一致的团队，相信自己的工作，并且达到更好的成果。

韦尔奇是彻头彻尾的美国人，信仰个人自由与责任，以及人类平等的原则。早在塑料企业时代，他就了解命令的力量并不足以使他得到自己渴望的衷心信服。他对待部属有如同学和朋友，表现良好则给与奖励。

只要他花时间做面对面的沟通，有说服力的韦尔奇通常都能赢得对方的认同。但是随着职务的晋升，他手下的部属也越来越多，使他无法一一面谈沟通。花了好多年的时间他才学会如何赢得陌生人的信服。他的秘诀何在？而他，就是承认与尊重独立思考的力量——即使是资历最浅的员工也有相当可观的力量。

当然，韦尔奇和其他通用电气主管也经常自做决策并要求部属照办，但是他们也希望员工能够独立思考。为什么？因为现在速度已经转变为竞争优势。通用电气无法像新创的小公司那样机动灵活，但是在面对诸如日立和西门子等规模较大的竞争对手时，通用电气可以靠比他们敏捷的方式击败他们——就像塑料部门当初成为拜耳和杜邦的强劲对手一样。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第四节 用“领导者”代替“管理者”， 经营活动实际上相当简单

很久以来，美国企业界存在着一种传统认识，那就是管理者只要能监督部下工作就行了。他们的工作是：“监视、监管、监控。”由低层和高层经理们组成的整个公司管理层只是互相交谈，互相发出便函。到处举办高层会议。确信基层的工作——工厂里和其他地方——运行正常。那就是经理们应该做的一切。

但是通用电气公司的总裁杰克·韦尔奇鄙视这些官僚管理者。他认为他们是历史遗老。杰克·韦尔奇憎恶陈旧的历史。

什么是管理一家大型公司的正确方法呢？更确切点儿说，对于通用电气这样多元化公司，如何去管理众多的事业部和成千上万的员工？怎样有效地管理那些员工们，使他们达到尽可能高的生产率？应该事事过问还是下放权力？韦尔奇反复斟酌、谨慎考虑了这些问题，并且得出了一个看上去自相矛盾的结论：管理越少，公司情况越好。

他不喜欢“管理”这个概念。在他眼里，大多数经理们管理过多。过多的管理促成了懈怠、拖拉的官僚习气，会毁掉那些大公司。韦尔奇想把“经理”这个词一

第6课 沟 通①

并淘汰，因为它意味着“控制而不是帮助，复杂化而不是简单化，其行为更像统治者而不是加速器。”

韦尔奇说：“一些经理们把经营决策搞得毫无意义的复杂与琐碎，他们将管理等同于高深复杂，认为听起来比任何人都聪明就是管理。他们不懂得去激励人。我不喜欢‘管理’所带有的特征——控制、抑制人们，使他们处于黑暗中，将他们的时间浪费在琐事和汇报上。紧盯住他们。你无法使人们产生自信。”

在他看来，没人会被称为管理者。取而代之，他非常钟爱“领导者”这个词。

韦尔奇特别强调“管理者”与“领导者”之间的区别。“领导人，像罗斯福、邱吉尔和里根等人，他们有办法激励一些有才干的人，让他们把事情做得更好。而管理者呢，总是在复杂事务的细节里打转，这些人往往把“进行管理”与“把事业弄得复杂”视为同义。他们往往试图去控制和抑制，把大量的时间和精力浪费在琐碎的细节上。

领导者是那些可以清楚地告诉人们如何做得更好，并且能够描绘出远景构想来激发人们努力的那种人；管理者使各项活动变得迟缓，领导者则促进业务平稳、迅速运转。

尽管通用电气公司的各产业集团并非独立的法人，但韦尔奇不仅要求它们的主管具有强烈的“所有权感”，

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

而且也赋予他们以开拓本集团事业必需的权力，充分信任他们，根据成就考核他们、奖励他们，而不希望他们有“被雇佣的帮工”的感觉。

管理者们互相交谈，互相留言。而领导者跟他们的雇员谈话，与他们的员工交谈，使雇员们脑海中充满美好的景象，使他们在自己都认为不可能的地位层次上行事。最重要的是，韦尔奇希望他的业务主管们要使一切保持简单状态。管理不需要太复杂，他强调，因为经营活动实际上相当简单。

杰克·韦尔奇认为，擅长于简化问题的企业主管，应该知道向下属提出什么样的问题：

- (1) 你所面临的全球竞争环境如何？
- (2) 在最近三年中，你的竞争对手做了什么？
- (3) 在同一时期，你是怎样做的？
- (4) 他们在将来可能对你构成什么样的威胁？
- (5) 你超越他们的计划是什么？

韦尔奇说：“这就是管理的全部。”

第五节 让每个下属都尽职尽责

1. 凡可以授权给他人做的，自己不要去做

美国前总统罗斯福有一句名言：“一位最佳领导者，是一位知人善任者，而在下属甘心从事于其职守时，领

第6课 沟通①

导要有自我约束力量，而不可随意插手干涉他们。”任意干预下一层次工作的后果必然是：浪费了自己宝贵的时间和精力，还会造就没有主见，没有责任感的下属，又反过来加重自己的负担。同时，事必躬亲的领导者肯定无法留住真正的人才，因为任何有创见有能力的下属绝不希望上级领导时时相伴左右，更不甘心于在上级领导框定的圈圈内不越雷池一步。所以，国外许多有关领导理论的论著中都强调指出：凡可以授权给他人做的，自己不要去做。当你发现自己忙不过来的时候，你就要考虑自己是否做了下属可做的事，那就应当把权力派下去。英国通用食品公司的管理条例中甚至明文规定：“上级领导不得撇开职工的直接领导，向该职工直接发布命令、擢升和惩戒等。”

三国时的诸葛亮高风亮节，谋事如神，堪称后世楷模。但他有一个致命弱点，就是“事必躬亲”。对此，诸葛亮解释说：“吾非不知，但受先帝托孤之重，惟恐他人不似我尽心也！”于是，他“寝不安席”，“夙夜忧叹”。最后，这颗智慧之星只活到54岁就陨落了。人们在赞誉他运筹帷幄的超人才智和“鞠躬尽瘁，死而后已”的忘我精神之余，则又对他事必躬亲的作风不胜惋惜。出师未捷身先死，壮志难酬恨终天的教训值得现代领导者记取。

企业领导者深入基层，参加必要的劳动实践，不仅

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

有助于了解情况，联络下层和加深同职工的感情，而且可以从群众中吸取智慧的营养，改善自己的领导，提高领导工作效率。在特殊情况下，也需要领导者在第一线身体力行，甚至身先士卒。但是，高财商的领导者懂得：“这些不应该是领导者的主要职责！”长期在第一线从事劳动实践的领导未必是一个好领导。因为时间毕竟是个常数，你去从事大量的劳动实践，必然导致疏于领导职守。领导者应该指导和统率群众前进，从事领导应该从事的领导管理工作；而不应代替群众前进，去从事一名普通群众能够从事的体力和脑力劳动。如果只能带头大干苦干，而不善于也不去做组织管理领导工作的，他应该是一名劳动模范，而不是一名合格的领导者。

样样管是小手工作坊的习惯，事必躬亲是家长制领导的传统，“群众身上流多少汗，领导身上也要流多少汗”是小生产管理的美德。这些都是高财商型企业领导者应该力求避免的。

2. 仅能“以身作则”还不够

工作不是一个人做得完的，而且，身为领导也不可能处处照顾周到。因此，要由部属们分层负责。所以，经营者最好具备安慰、鞭策部下的态度，给他们力量，使他们能够顺利工作。这样的经营者，即使在工作上碰到困难时，也会给部下恰当的建议。

松下幸之助说：“以身作则可以说非常重要，但光是

第6课 沟通◎

这样还不够。如何把工作交给部下是相当重要的一件事。不久之后，部下必会善尽自己的职责，可代替上司的工作，能力甚至会超过上司。凡是拥有众多这类人的公司或集团，必然会有长足的进步。”

根据这样一种认识，日本许多企业都制订了发挥各级部门能力的管理条例。松下电器公司早在1933年就采取同一产品几个事业部相互竞争的体制，各事业部像一个独立企业那样具有独立性，部长拥有处理一切日常事务的自主权。结果，被委以重任的人感激不尽，以自己拼命工作的精神带动部门全体职员共同奋斗，取得极好效果。松下幸之助回忆说他有一次躺在床上想起应在金泽开设一家办事处，这个任务交给了19岁的年轻人，因为这个人纯真而有责任感。在工作一段时间后，松下幸之助对年轻人说：“你看，加藤清正和福岛正则都在十几岁时立下赫赫战功，你不是已经19岁了吗？还有什么做不到的事呢？为表示对年轻人的信任，松下幸之助第二年有事途经金泽，年轻人率领全体职员请董事长去检查工作，松下幸之助故意说没有时间，只听取当面汇报。结果那位年轻人非常圆满完成了任务。

松下幸之助说：“一开始就以这种方式建立很多办事处，竟然没有一次失败。……对人信赖，就能用活人。……我的阵前指挥，不是真正站在最前线的阵前指挥，而是坐在社长室里做阵前指挥。所以各战线要靠他们个

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

人的力量去作战，因此反而能大力培养出许多尽职的员工。”

3. 让人人都创造效益

让人人都创造效益才是高财商经营者应该追求的目标。

在西方流传着一种所谓的“黑箱”发出指令，最后去检查“黑箱”的整体工作效益，就是说你交代的任务完成了没有？完成得好不好？在这个“黑箱”里面，下层管理者是如何组织力量，采用何种手段和方法去完成任务的，领导者就不必管了。

下属工作不卖力，你十分恼火，你大概忘了自己疏于管理。十个指头有长有短，你的职责就是让长短都创造效益。你如能尊重下属，同时鼓励他们自信，何愁下属不同舟共济。

然而，在某些员工和他们的上级之间却存在着较深的隔阂。员工认为自己的工作吃力不讨好、单调乏味、毫无前途，所以自己又何必卖力干呢。而在上级眼里，这些员工的技能低、流失率高、职业道德差，所以根本不值得花精力培养他们。

高财商的经营者认识到：缺乏培训、缺乏榜样、缺乏训练有素的领导，这些因素导致了大多数员工不能或不愿意积极地找寻资料、清楚地传达讯息、与团队合作、抓住蕴藏在变革中的机会、控制个人情绪和平衡个人生

第6课 沟通①

活和工作的关系。最后，研究亦证实了，培训就其本身而言，不论是对经理还是对普通员工，都无法消除上级和员工之间的差距。但培训却能做到让每个人去努力创造一个共享的、高效率的和相互尊重的工作环境。

不管采用什么手段，让人人都创造效益才是最重要的。

第六节 良好的口才才是沟通和合作的基础

经营者的说话能力，可以显示他的力量。口才好的人，话说得使人钦服，往往可以很顺利地赚到大钱，就是胸无半点常识的人，往往因为会说话，人家都以为他是个精明的经营者。当然，我们并不是说一个经营者只要口才好，就肯定能赚到钱，就可以应付一切了，但是经营者如果具有良好的口才，无论是立身处世，还是交友待人，都一定会有许多帮助。

许多人以为口才只是口上之才，这种看法是不大公平的。一个人的口才，有赖于相当的训练，但口才实在是建基于善于思考，善于观察，常识丰富和同情心强烈之上的。

杰伊·曼格姆是俄克拉何马州塔尔萨一家电梯维修公司的代表，这个公司与塔尔萨最大的一家旅馆订有维修合同。旅馆的经理不愿让电梯一次停两小时以上，因为

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

这样将会给旅馆客人造成不便。这次维修起码需要八小时，而且公司不一定总有闲着的合格机械师供旅馆使用。

当曼格姆先生终于安排好一名一流技工来干这个活儿时，先给旅馆总经理里克打了电话，不过他并没有开口就在时间上讨价还价，而且说：“里克，我知道你的旅馆生意兴隆，你只愿意电梯停开尽可能短的时间。我理解你的忧虑，我们一定尽力使你满意。可是我们检查后发现需要大检修，否则将会带来更大的损坏，那样电梯可能得停更长的时间了。我想你不会乐意给客人造成几天的不便。”

最后，经理只得同意停电梯八个小时，但这较之停几天更可取一些。正因为对经理方便客人的立场表示同情，曼格姆才能够轻而易举地说服经理接受他的主张而没有引起后者的不悦。

自从人类创造语言以来，语言便改变了国家的命运。语言进入了经济领域，有时也能改变企业的命运。

为什么有的经营者讲话别人不爱听？为什么有的人商业谈判常常失利？为什么好的商品不被市场所认识和接纳？……

问题出在哪里？口才不好，表达不清，影响了沟通和交流。

在我们的社会上，即使最简单的事情，也需要彼此合作，因此他们首先必须先彼此了解，语言是彼此联系

第6课 沟通◎

的起点、终点和联结点。

说话是人的天赋本能，但良好的谈吐要靠后天的习练。说话，对于经营者来说，是一门艺术。每个经营者，都应有自己的至理名言。经营者也是明星，是企业明星；经营者的口才语言，也是明星语言。对于经营者说，演讲、交谈、谈判、论辩具有重要的地位和作用。据有关资料统计，经营者的成功，百分之九十应该归功于其卓越的口才。

言语是人生不可缺少的一种传达思想感情的工具。善于说话，小则可以欢乐，大则可以兴国。虽然每个人都知道说话，但话说得好的人却不多，说话并不见得比写文章容易，文章写好了可以修改，而一句话说出来了，要想修改是比较困难的。我们也常感觉到，即使是同一个意思，甚至同一句话，会说话的人，能叫你眉飞色舞；不会说话的人，则叫你头昏脑胀。由此，我们可知言语是一种技能。必需多读书报，才能使你增进技能，更必需多多练习，才能成功。

“说话”，这是生活中必须使用的交流工具，从早晨睁开眼睛起，一天的每一件事的运作，都需要用语言来推动。因此，每一个字，每一句话，都可能影响工作的进展，改变经营者的地位。正因为如此，在说话技巧上，经营者更应该以鼓励的、积极的、和悦的态度与人交谈，要尽量减少使人丧失“希望”的言辞。

④ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

说话是一种艺术，也是一种诀窍，经营者必须掌握这种巧妙的方法，才能获得成就。在说话的时候要认清对方，考虑别人的反感，坦白直率，细心谨慎。宜常常谈话，但每次不可太长，说话的时候不可惟我独尊。中外古今的政治家、军事家，一言可以兴邦，一言可以丧邦。对于经营者来说，不仅要移花接木，而且应落地生根。因为经营者说话的目的是想通过说话赚到钱。所以要清晰，要明白！

第七节 商场如战场，温情暖人心

商业竞争固然激烈残酷，可是有时候也需要表现出一种真挚的温情。你可能欣赏一个商业上的朋友并真心想帮助他做一件事，但这与商业人情不同的地方就在于你是否有意要造成对方的心理负担。

商业人情是代表某人或因某人请求而做出的姿态，目的就是为了使他觉得欠你一份情。但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么，那么其效果将会大大减弱。”

有些老板常常把人家为他们办的好事和他们为人家做的事记录下来，以便有机会“扯平”，其实这样做是极不明智的。

一位精明的老板应当十分清楚该如何把握与员工的

第6课 沟通①

人情，而哪些人情又是不必要做出的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。既然他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。当你为他人做出一项友好表示之后，应当很随便地让他们知道它，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是商业交往中经常会遇到的事。但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。就是你想救助一位溺水者，但用力太猛把他的手臂给折断了，虽然你救了他，但是他从心底里感激你吗？

比较高明的做法是花些时间拜访某人，请他到一家有名气的饭店吃饭，席间和他去辩论本来两分钟就能谈完的事。你还可以打一个时间较长的电话或干脆写一封长信，尽情地把你的所思所想表达出来。

有时候，最令人感动的人情却是间接的。维尼和鲍勃是一对生意上的伙伴，一次偶然的机会，维尼得知鲍勃的小儿子是美国著名歌星迈克尔·杰克逊的狂热歌迷。

不久，维尼先生恰好参与组织了一场杰克逊的个人演唱会，于是他便给鲍勃打了电话，告诉他有关演唱会的事，并询问他的儿子是否愿意得到一张贵宾入场券。鲍勃儿子得知此事欣喜若狂，而鲍勃对维尼也是万分感

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

激。

如果你想打动你的主顾，那就为他的孩子们做点事情吧！孩子的快乐也就是父母的快乐。这虽然有时很易做到，但却让人感觉你用心良苦并为之感动呢。对你的主顾来说，这要比你为他本人做任何事还要好得多。

关于你商业上最重要的伙伴家庭，你知道些什么？对他们你是否关心，或者花过时间去了解？其实朋友的家庭生活情况往往包含有大量对你有用的信息。

如果你想做一个能让人长期感激的人情，那么你不妨去做对方的中间人，把同你没有直接利害的双方撮合在一起，这样双方都会铭记你的功劳。

但人情不管是大是小，不管是长是短，最重要的一点是：要么你做完它，要么让对方知道为什么你没能做成它。

对于这些商业方面的小事，人们似乎记忆得最长久，而没有给予重视或不了了之的诺言则会牢牢地印在别人的脑海里。几年一晃就过去了，直到某一天，人们会突然提起某件事，念起你来，想起你的好处，那么，这种深刻的“良好”的印象会使你的生活、生意都获益匪浅。

“人情”真是一笔不可估量的财富。你从事于商场经营活动，无非是想丰富的生活，实现你的价值，付诸行动于理想。而这所有的一切，归根结底，它们使你幸福，有成就感，有充实感，总而言之，“快乐”围绕着你。而

第6课 沟通①

“人情”这东西不仅给你财富，还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。记住，“奸商”只能造就一时的得意，却不能让你品味美好人生。只有“与人为善”、“共同财富”才能让你长久而不孤单地成功下去。

第八节 用良好的沟通充分调动员工的积极性

1. 帕卡德非常注重人与人之间的关系

1936年，戴夫·帕卡德和比尔·休利特一起创立惠普公司。他们当时工作的车库被确立为硅谷发祥地的纪念标志。惠普公司经过几十年的发展，成为生产计算机与电子产品的国际性大公司。1988年在美国《幸福》杂志500家大公司排行榜中，惠普公司名列第49位。1994年惠普销售额高达250亿美元，职工共计98400人。属世界第三大电脑公司，帕卡德曾于1969年被任命为美国国防部副部长，1993年帕卡德从公司退休，1996年3月26日去世。

戴夫·帕卡德年轻时酷爱体育运动，体育教练曾经对他讲，两个争夺冠军的球队，其水平旗鼓相当，在这种情况下，默契配合极为重要，特别是在那些瞬息万变的比赛中。这个道理似乎谁都懂，但是只有真正在运动场上实践过的人才会真正理解这一原则是多么的重要。

帕卡德把这些话铭记在心，努力去促成人与人之间

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

互相信任，互相关心和密切配合成为他经营管理思想的重要特征。

几年后，第二次世界大战结束了。惠普公司在战争期间发展迅速，此时已经成为拥有 200 万美元资产和 200 名工人的大公司。但是，危机已经到来。

战争一结束，许多军事项目迅速停建，电子设备在军用市场上的总销售量迅速下降。由军事工业带动的民用品市场也迅速萎缩，惠普公司的业务一落千丈。

面对市场的衰退，帕卡德不得不辞退了 100 多个工人。看到许多一起创业的朋友马上就要失去工作沦为失业者，帕卡德的心都碎了。他深深地懂得失业对工人意味着什么，意味着生活水平的迅速下降和自尊心的巨大伤害。眼见人们陆续地默默离去，帕卡德心中发誓：一定要渡过难关，把公司搞上去，把这些工人重新请回惠普公司。

这次解雇工人给帕卡德留下了终生难忘的印象。以后，惠普公司即使在最困难的时候也坚持不辞退员工，这在硅谷一带绝无仅有。

随着美国经济新一轮经济周期的展开，惠普公司又恢复了昨日的辉煌。公司又重新拥有 200 名员工。到 40 年代末，惠普公司资产已接近千万大关，成了硅谷中的明星企业。

1959 年，正当惠普公司在帕卡德领导下蒸蒸日上时，

第6课 沟通◎

他注意到公司员工的热情似乎不高，这是为什么呢？帕卡德有些迷惑不解。

惠普公司的股票 1957 年公开上市以来，股价节节攀升，成为华尔街的宠儿，难道在这样的公司工作还有什么怨言吗？

当帕卡德婉转地问公司一名检测人员时，这位员工告诉他：“是的，我为在这样一个大公司工作感到自豪。但是，作为一名员工我却并没有感到是企业的主人。工薪的确在上升，但老板还是老板，伙计还是伙计。”

听了这一席话，帕卡德陷入了深思。应该让大家都成为公司的主人，这样工作起来才会齐心协力，才会一心把公司搞好。

第二天，帕卡德在公司主持的记者招待会上正式宣布，惠普公司为调动员工的积极性，为把公司发展的巨大利益也分配到辛勤工作的员工那里，将推行职工持股计划。

这就是后来风靡美国的 ESOP（职工持股计划），他把公司股票分阶段按工作时间分给职工。职工作为公司主人，立即面貌一新，惠普公司销售、生产各方面均呈现出一片新的气象。

2. 管理者要用温情换人心

得克萨斯州一家著名电视机厂经营不善，濒临倒闭。老板焦思苦虑，最后终于决定请日本人管理这家工厂。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

日本人来到这家工厂之后，所采取的两项措施看似一些“雕虫小技”，但令美国人惊讶不已。

(1) 新任经理把职工召集在一起，不是指责嘲笑他们，而是邀请他们聚首喝咖啡，还赠送给每人一台半导体收音机。经理说：“你们看看，这么脏乱的环境里怎么搞生产呢？”于是大家一齐动手，清扫、粉刷了厂房，使工厂的面貌为之一新。

(2) 经理一反资方与工会对立的传统，主动拜访了工会负责人，希望“多多关照”。此举使工人们很快解除了戒备心理。经理不仅雇请年轻力壮的人，而且把以前被该厂解雇的老工人全部召集回来，重新雇用。

这样一来，工人们的感恩戴德之心油然而生，生产效率急转直上。7年后，这家由日本人管理的美国工厂，产品的数量和质量都达到历史最好水平。

第九节 用称赞架起沟通的桥梁

要赢得下属的心，应该在适当的时候适当地称赞他几句。因为人们工作是为了更好地生存和发展，这就有金钱和职位等方面的愿望。但除此之外，人们更加追求个人荣誉。一份民意测验结果表明，89%的人希望自己的领导给自己以好的评价，只有2%的人认为领导的赞扬无所谓。当被问及为什么工作时，92%的人选择了个人

第6课 沟通◎

发展的需要。而人的发展的需要是全面的，不仅包括物质利益方面，还包括名誉、地位等精神方面。在单位里，大部分人都能兢兢业业地完成本职工作，每个人都非常在乎领导的评价，而领导的赞扬是下属最需要的奖赏。领导的赞扬对下属来说，是非常重要、不可或缺的。

(1) 领导的赞扬可以使下属认识到自己在群体中的位置和价值，在领导心中的形象。

在很多单位，职员或职工的工资和收入都是相对稳定的，人们不必要在这方面费很多心思。但人们都很在乎自己在领导心目中的形象问题，对领导对自己的看法和一言一行都非常细心、非常敏感。领导的表扬往往很具有权威性，是确立自己在本单位或本公司同事中的价值和位置的依据。

有的领导善于给自己的下属就某方面的能力排座次，使每个人按不同的标准排列都能名列前茅，可以说是一种皆大欢喜的激励方法。比如：小张是本单位第一位博士生；小王是本单位“舞”林第一高手；小郑是单位计算机专家……人人都有个第一的头衔，人人的长处都得到肯定，整个集体几乎都是由各方面的优秀分子组成，能不说这是一个生动活泼、奋发向上的集体吗？

(2) 领导的赞扬可以满足下属的荣誉和成就感，使其在精神上受到鼓励。

常言道：重赏之下必有勇夫，这是一种物质的低层

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

次的激励下属的方法。物质激励具有很大的局限性，比如在机关或政府，奖金都不是随意发放的。下属的很多优点和长处也不适合用物质奖励。相比之下，领导的赞扬不仅不需要冒多少风险，也不需要多少本钱或代价，就能很容易地满足一个人的荣誉感和成就感。

当你经过一个多星期的昼夜奋战，精心准备和组织了一次大型会议而累得精疲力竭时，或者经过深入虎穴取得了关于犯罪团伙的若干证据时，亦或者经过深思熟虑而想出一条解决双方纠纷的妥协办法时，你最需要什么？当然是领导的赞扬和同事的鼓励。

如果一个下属很认真地完成了一项任务或做出了一些成绩，虽然此时他表面上装得毫不在意，但心里却默默地期待着领导来一番称心如意地嘉奖，而领导一旦没有关注不给予公正的赞扬，他必定会产生一种挫折感，对领导也产生看法，“反正领导也看不见，干好干坏一个样”。这样的领导怎能调动起大家的积极性呢？

领导的赞扬是下属工作的精神动力。同样一个下属在不同的领导指挥下，工作劲头判若两人，这与领导善用还是不善用赞扬的激励方法分不开的。

(3) 赞扬下属还能够清除下属对领导的疑虑与隔阂，密切两者的关系，有利于上下团结。

有些下属长期受领导的忽视，领导不批评他也不表扬他，时间长了，下属心里肯定会嘀咕：领导怎么从不

第6课 沟通①

表扬我，是对我有偏见还是妒忌我的成就？于是同领导相处不冷不热，注意保持远距离，没有什么友谊和感情可言，最终形成隔阂。

领导的赞扬不仅表明了领导对下属的肯定和赏识，还表明领导很关注下属的事情，对他的一言一行都很关心。有人受到赞美后常常高兴地对朋友讲：“瞧我们的头既关心我又赏识我，我做的那件连自己都觉得没什么了不起的事也被他大大夸奖了一番。跟着他干气儿顺。”互相都有这么好的看法，能有什么隔阂？能不团结一致拧成一股绳把工作搞好吗？

每个人都希望别人能够肯定自己的优点和长处，在别人的称赞中，肯定自己的价值。特别是下属，尤其希望在自己取得成绩时能够得到上司的称赞，得到上司对自己才能的认可。

身为上司，不能忽视了下属的这种心理。要知道，称赞下属，一方面是对他优点、成绩的承认、肯定，另一方面还可以增加和下属间的沟通、联络。

上司对下属怎样称赞才能获得较大的激励效果呢？下面几种方法可供参考。

(1) 有明确指代的称赞。如：“老李，今天下午你处理顾客退房问题方式极为恰当。”这种称赞是你对他才能的认可。

(2) 带有理由的称赞。称赞时若能说出理由，可以使

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

对方领会到你的称赞是真诚的。如：“要不是采纳了你的建议，这次咱们公司的损失就可能难于估计了！”

(3) 对事不对人的称赞。如：“你今天在会议上提出的维护宾馆声誉的意见很有见地”。这种称赞比较客观，容易被对方接受。

(4) 对业绩突出者的称赞。这种称赞，可以增强对方的成就感。如，办公室秘书小高在一次竞赛中获得年度新闻稿件一等奖。拿回证书后，马局长立即给予了小高较高的评价：“小高，不错。你的那篇稿子我拜读过，文笔流畅，观点突出。好好努力，会很有前途的。”

该称赞的时候即称赞，这种称赞与“趁热打铁”同理，易被对方接受。

(5) 工作业绩及付出的心血一并称赞，容易使对方产生“知己”之感。财务科会计小闫在全市财会人员珠算竞赛中获得二等奖，马局长高兴地说：“这次获奖，是你平时努力的结果。这也叫功夫不负有心人。没有日常的努力，是不可能取得好成绩的。好！好！”

(6) 直接称赞，不夹带批评。

(7) 随时称赞。

记住，称赞不是瞎吹，不是胡说，一定要结合实际，根据他的表现，进行适度的称赞。应当知道，每个人、每位下属都有他的长处和短处。作为上司，要能够看到下属的长处、看重他的长处。适度的称赞，可以使他格

外珍惜自己的长处，并格外努力发扬。

第十节 站在对方的角度上考虑问题 更容易顺利沟通

高财商的人都善于与别人合作，他们懂得站在对方的立场上考虑问题。

美国的哲学家、诗人爱默生有一天同他的儿子一起想把一匹小牛赶进牛栏。但他们犯了一个错误，他们只想到自己的愿望，爱默生在后面推小牛，他的儿子在前面拽小牛。但小牛也有自己的愿望，它把两只前掌撑在地上，犖着不照他们父子的愿望行动。小牛又没有穿鼻绳，它顽固地不肯离开牧地。他们家的爱尔兰籍的女佣见到这种情景，却觉得好笑，她充分理解小牛的愿望。她刚才在厨房干活，手指头上有盐味儿，于是她像母牛喂奶似的，把有咸味的手伸进小牛的嘴里，让它吮着走进了牛栏。

动物尚且有自己的愿望，更何况人呢？不了解对方的意愿，光想自己认为怎么样就怎么样，难免会导致沟通的失败。

你如果要劝说一个人做某件事，在开口之前，最好先问问自己：我怎样才能便他愿意去做这件事呢？在这方面，人际关系大师卡耐基堪称高手，他讲过这样一

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

件事：

他每季都要在纽约的某家大旅馆租用大礼堂 20 个晚上，用以讲授社交训练课程。

有一个季度，他刚开始授课时，忽然接到通知，房主要他付比原来多三倍的租金。而这个消息到来以前，入场券已经印好，而且早已发出去了，其他准备开课的事宜都已办妥。

很自然，他要去交涉。怎样才能交涉成功呢？他们感兴趣的是他们想要的东西。两天以后，他去找经理，说：

“我接到你们的通知时，有点震惊。不过，这不怪你。假如我处在你的位置，或许也会写出同样的通知。你是这家旅馆的经理，你的责任是让旅馆尽可能地多盈利。你不这么做的话，你的经理职位难得保住，也不应该保得住。假如你坚持要增加租金，那么让我们来合计一下，这样对你有利还是不利。

“先讲有利的一面。大礼堂不出租给讲课的而是出租给举办舞会、晚会的，那你可以获大利了。因为举行这一类活动的时间不长，他们能一次付出很高的租金，比我这租金当然要多得多。租给我，显然你吃大亏了。

现在，来考虑一下不利的一面。首先，你增加我的租金，却是降低了收入。因为实际上等于你把我撵跑了。由于我付不起你所要的租金，我势必再找别的地方举办

第6课 沟通②

训练班。

还有一件对你有利的事。这个训练班将吸引成千的有文化、受过教育的中上层管理人员到你的旅馆来听课，对你来说，这难道不是起了不花钱的活广告作用了吗？事实上，假如你花 5 000 元钱在报纸上登广告，你也不可能邀请这么多人亲自到你的旅馆来参观，可我的训练班给你邀请来了。这难道不合算吗？”

讲完后，卡耐基告辞了：“请仔细考虑后再答复我。”当然，最后经理让步了。

在卡耐基获得成功的过程中，没有谈到一句关于他要什么的话，他是站在对方的角度想问题的。

可以设想，如果他气势汹汹地跑进经理办公室，提高嗓门叫道：“这是什么意思！你知道我把入场券印好了，而且都已发出，开课的准备也已全部就绪了，你却要增加 300% 的租金，你不是存心整人吗？！300%！好大的口气！你病了！我才不付哩！”

想想，那该又是怎样的局面呢？大争大吵必然砸锅了，你会知道争吵的必然结果：即使他能够辩得过对方，旅馆经理的自尊心也很难使他认错而收回原意。

设身处地替别人想想，了解别人的态度和观点比一味地为自己的观点和主张作争辩要高明得多，不管在谈生意还是说服下属的时候都是如此。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

第十一节 批评时也不要忘了适当地赞美

同样是批评指责，有人听后会感激涕零，有些人则会勃然大怒，关键是看你批评人的技巧。一句责备加上三句赞美，就很容易达到让对方心悦诚服地接受批评的效果。

一般人认为，挨批评肯定是苦的，是一件丢面子的事情，因为“苦”，受批评者往往要产生抵触情绪，使批评的效果大打折扣。高财商的人却能够很恰当的把握批评的方法和尺度，使批评达到春风化雨、甜口良药也治病的效果。

美国南北战争时期，某属下向林肯总统打听敌人的兵力数量，林肯不假思索便答：“120 万至 160 万之间。”下属又问其依据何在。林肯说：“敌人多于我们三四倍。我军 40 万，敌人不就是 120 万至 160 万吗？”为了对军官夸大敌情，开脱责任提出批评，林肯巧妙地开了个玩笑，借调侃之语嘲笑了谎报军情的军官。这种批评显然比直言不讳的指斥要好多了。

其实，许多时候批评的效果往往并不在于言语的尖刻而在于形式的巧妙，正如一片药加上一层糖衣，不但可以减轻吃药者的痛苦而且使人很愿意接受。批评也一样，如果我们能在必要的时候给其加上一层“外衣”，也

第6课 沟通◎

同样可以达到“甜口良药也治病”的目的。

身为父母，应该怎样责备孩子？

毋庸置疑，任何父母对孩子都有很高的期望，在很早便已替孩子的未来描绘好自己心里所想的轮廓。实际上，这往往变成父母的一厢情愿，孩子完全无意照他们的想法行事。每当面临这种情况时，大多数的父母常忍不住如此责怪小孩：

“你为什么不听我的话？”

“你现在不听话，将来没出息可别怨我！”

这些话能不能算是责备呢？诚如以上所强调，所谓责备乃是为了改变现况，使将来变得更好。若以这个观点来看上面两句话，显然只是生气的语言罢了。事实上，责备若单纯地只是一种生气的行为，人们就不需为它大伤脑筋了。在责备他人时，我们至少得考虑到三件事：

- (1) 如何使对方能率直接受？
- (2) 如何让对方激起更高的意愿？
- (3) 怎样才不致伤及对方的自尊？

在责备他人之前若能先顾虑到上列几项，便不致使用过于严厉的话语，像翻旧账般地施予对方无情的抨击，即使对方是个孩子。

当责备的对象是小孩时，事前更必须了解到一项事实，那就是应让小孩在挨骂时“明白自己为什么挨骂”。当他们已经有了这种自觉后，身为父母者尚不知节制地

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

逼他们俯首认罪，或者当众羞辱，自然不可能出现好的后果。

此时，有两点必须让小孩知道：

(1) 做哪些事时父母会有哪些想法？

(2) 做坏事时父母绝不会稍加宽容！

将这些事情交待清楚之后，下次责备孩子时，就能让他从错误中学习，知道收敛、改变自己的行为。所以，责备绝非仅把想说的话出口，如何让对方接受更为重要。就像在工作场所指点部属一样，务须告诉对方缺点何在，使他愿意改进，这才能达到责备的目的。

第十二节 打破交往和沟通中的“僵局”

人际交往中有一种“僵持”现象：彼此虽同处一个交际圈，但双方关系长期处于对峙、僵持的状态，谁也不肯或不愿主动改变这种现状。即使有着交际需要或愿望，也较劲弄气，支撑到底。它没有对立、对抗那么严重和公开，但却是交际中的一种消极现象，可能成为你致富赚钱道路上的一大障碍，是高财商者所主张必须避免和克服的。

1. 主动让步

考察交际“僵持”现象，会注意到这么个事实：这种现象通常在两类人身上发生：一类是清高自大的人；

第6课 沟通◎

一类是内向孤傲的人。他们的显著特点是自以为是，自尊心强，自我封闭。要打破交际“僵持”局面，首先就要克服自我意识，树立开放思想，淡化“我”字，主动交往。有一位大公司的总裁，德高望重，地位尊贵。按说在他周围最易出现交际“僵持”现象，实情却并不如此。究其原因，主要是这位总裁平易近人，和蔼可亲。一次一位小职员偶尔与这位总裁相聚，小职员不愿对领导做出亲热的表示，一副窘迫而又人莫能近的样子。正在较劲当儿，这位总裁很随和地手搭着他肩膀，坐到他的身边，与他侃谈起来。小职员顿时放松，以后见到这位领导感到十分亲切。

2. 积极沟通

交际“僵持”现象颇有点小家子气，谁也不愿正视，谁也不好承认自己陷入其中，但它却实实在在地存在着。如果我们能透视这一实质，一方面会为自己愚蠢荒唐的举动哑然失笑，另一方面会采取主动积极的方式，自觉与对方交际，并且视为自然的品德，这样“僵持”的局面便冰消雪融。

有时遇到意外情况使对方陷入尴尬境地，这时，你在给对方提供“台阶”的同时，如能采取某些妥善措施，及时为对方面子上再增添一些光彩，那是最好不过的了，会使对方更加感激你。

1961年6月，英国退役陆军元帅蒙哥马利访问中国。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

在洛阳参观访问时，由中国外交部工作人员陪同，在街上散步。走到一个小剧场，他好奇地闯了进去。台上正在演豫剧《穆桂英挂帅》，蒙哥马利了解到剧情之后，连连摇头，说：“这个戏不好，怎么能让女人当元帅？”

中方陪同人员解释说：“这是中国的民间传奇，群众很爱看。”

蒙哥马利说：“爱看女人当元帅的男人不是真正的男人，爱看女人当元帅的女人不是真正的女人。”

中方人员不服气地说：“我们主张男女平等，男同志办到的事，女同志也办得到。中国红军里就有很多女战士，现在解放军里还有位女将军。”

蒙哥马利说：“我一向对红军、解放军很敬佩，但不知道解放军里还有一位女将军。如果真的是这样，会有损解放军声誉的。”

中方人员针锋相对地反驳说：“英国女王也是女的。按英国政治体制，女王是英国国家元首和全国武装部队总司令，这会不会有损英国军队的声誉呢？”

蒙哥马利一下给噎住了。

事后，中方人员向周恩来汇报这件事，没想到周恩来严肃地批评说：“你讲得太过分了，你解释说，穆桂英挂帅是民间传奇，这就行了。他有他的看法，何必去反驳他？你做了多年的外交工作，还不懂得求同存异？弄得人家无话可说，就算你胜利了？”

第6课 沟通①

接着，周总理审阅为蒙哥马利安排的文艺节目单，看到没有蒙哥马利最喜欢的杂技和口技，却有一出折子戏《木兰从军》，就说：“瞧，又是一个女元帅，幸亏知道蒙哥马利的观念，不然他会以为我们故意刺激他了。”

随即吩咐撤掉这出折子戏，另外增加杂技、口技等节目。

蒙哥马利体会到了周恩来的用心，因此，周恩来的安排平息了蒙哥马利的怨气，使他挽回了面子，两人的友谊与两国的友好关系同时加强了。

3. 角色互换

交际“僵持”出现时，往往是双方都觉得对方的言行不合适，这时，如果采取厚道的策略，退一步思考问题，把角色“互换”一下，就很可能轻松地打破僵局。

1956年在苏联共产党第二十次代表大会上，赫鲁晓夫做了“秘密报告”，揭露、批评了斯大林肃反扩大化等一系列错误，引起苏联人民及全世界各国的强烈反响。大家议论纷纷。

由于赫鲁晓夫曾经是斯大林非常信任和器重的人，很多苏联人都怀有疑问：既然你早就认识到了斯大林的错误，那么你为什么早先从来没有提出过不同意见？你当时干什么去了？你有没有参与这些错误行动？

有一次，在党的代表大会上，赫鲁晓夫再次批判斯大林的错误，这时，有人从听众席上递来一张条子。赫

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

鲁晓夫打开一看，上面写着：“那时候你在哪里？”

这是一个非常尖锐的问题，赫鲁晓夫的脸上很难堪。他很难做出回答。但他又不能回避这个问题，更无法掩饰这个条子，这样会使他丢面子，失去威信，让人觉得他没有勇气面对现实。他也知道，许多人有着同样的问题。更何况，这会儿台下成千双眼睛已盯着他手里的那张纸，等着他念出来。

赫鲁晓夫沉思了片刻，拿起条子，通过扩音器大声念了一遍条子的内容。然后望着台下，大声喊到：“谁写的这张条子，请你马上从座位上站起来，走上台。”

没有人站起来，所有的人心怦怦地跳，不知赫鲁晓夫要干什么。写条的人更是忐忑不安，心里后悔刚才的举动，想着一旦被查出来会有什么结局。

赫鲁晓夫又重复了一遍他的话，请写条的人站出来。

全场仍死一般的沉寂，大家都等着赫鲁晓夫的爆发。

几分钟过去了，赫鲁晓夫平静地说：“好吧，我告诉你，我当时就坐在你现在的位置。”

面对着当众提出的尖锐问题，赫鲁晓夫不能不讲真话。但是，如果他直接承认：“当时我没有胆量批评斯大林”，势必会大大伤了自己面子，也不合一个有权威的领导人的身份。于是赫鲁晓夫巧妙地即席创造出一个场面，借这个众人皆知其含义的场景来婉转、含蓄地隐喻出自己的答案。这种回答既不失自己的威望，也不让听众觉

第6课 沟通◎

得他在文过饰非。同时赫鲁晓夫创造的这个场景还让所有在场者感到他是那么幽默风趣，平易近人。

第十三节 说话应尽量明确，尽量 避免别人的误解

在日常交往中，经常有自己说的话被别人误解的时候。那么怎样才能使自己的话不被别人误解呢？高财商者提醒你应该注意以下几点：

(1) 要尽量少用话中有话的句子。如，在一个老笑话中，主人公说的三句话都是话中有话，弦外有音。第一句“该来的不来”，使人想到“不该来的来了”；第二句“不该走的又走了”，言外之意就是“该走的没走”；第三句“该来的没来，不该走的又走了”话中话是“我们既是不该来的，又是该走的”。因此，六位客人走得一个不剩。所以，我们在需要明确表达自己的意思时，话一定要说得明确、具体，千万不要模棱两可，不要用那种话中有话的句子，以免引起误解。

(2) 不要随意省略主语。从现代语法看，在一些特殊的语境中，是可以省略主语的。但这必须是在交谈双方都明白的基础上，否则随意省略主语，容易造成误解。一个星期天的上午，笔者去一家商店，一个男青年正在急急忙忙挑帽子，售货员拿了一顶给他，他试了试说：

◎财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

“大，大。”售货员一连给他换了四五种型号的帽子，他嘟囔着：“大，大。”售货员仔细一看，生气了：“分明是小，你为什么还说大？”这青年结结巴巴地说：“头，头，我说的是头大。”售货员狠狠地瞪了他一眼，旁边的顾客“扑嗤”一声笑了。造成这种狼狈结局的原因就是这位年轻人省略了他陈述的主语：“头”。

(3) 要注意同音词的使用。同音词就是语音相同而意义不同的词。在口语表达中脱离了字形，所以同音词用得不当，就很容易产生误解。如“期末考试”就容易误解为“期中考试”，所以在这时不如把“期末”改为“期末”，就不会造成误解。

(4) 少用文言词和方言词。在与人交谈中，除非有特殊需要，一般不要用文言词，文言的过多使用，容易造成对方的误解，不利于感情的交流和思想的表达。有这样一件事：有个小伙子，年过 30 仍没娶妻，他母亲非常着急。后来别人给他介绍了一位姑娘，几天后，他写信告诉母亲：“女方爽约”。母亲非常高兴，认为约会是爽快的，逢人就讲儿子有对象了。一年后母亲要求意见姑娘，儿子才把“爽约”解释清楚。母亲连连责怪儿子话没说清楚，耽误了时间，小伙子也后悔莫及。如果小伙子当初把“爽”字改为“失”字，或许早就有妻室了。

(5) 说话时要注意适当的停顿。书面语借助标点把句子断开，以便使内容更加具体、准确。在口语中我们

第6课 沟通◎

常常借助的是停顿，有效地运用停顿可以使你的话明白、动听，减少误解。有些人说起话来像开机关枪，特别是在激动的时候就不注意停顿了。有一次下班途中，一位青年遇到一群刚看完电视球赛的学生，就问：“这场比赛谁赢了？”

有一个学生兴奋地说：“中国队打败日本队获得冠军。”

这位青年迷惑了：到底是中国队打败了日本队，还是日本队获得了冠军呢？他又问了另一位学生，才知道是中国队胜了。

所以，我们在与人交谈时，一定要注意语句的停顿，使人明白、轻松地听你谈话。

第十四节 说服部下的技巧

1. 运用对比效果

高财商管理者懂得，说服部下，不能采取强硬的态度，必须用一定的技巧。如果能巧妙地运用对比效果，就可以使部下欣然接受调职命令。当你必须告诉你的部下，他已经被从总公司调到他所不愿去的某一分公司时，你要怎样去说服他呢？而且如果你知道他绝不会痛快答应时，你又该如何是好？如果这时你以公式化的口气告诉他：“这是命令，你非去不可，否则只有辞职。”那

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

这个部下一定会恨你一辈子。

在这时，假如你能巧妙地用心理攻心术，完全可以轻易说服这个部下：

“其实，在上一次董事会中，我们就曾考虑过要把你调到西藏的分公司，但后来想想那边实在太远，对你来说太辛苦，所以最后决定还是把你调到离这近一点的兰州分公司，怎么样？让你换一个环境，也比较有新鲜感。”

对一个职员来说，把兰州分公司的职务和总公司比较，任何人都不会愿意接受的，但如果再给他一个更差的做比较，他就会较容易接受了。尤其当你说要调他到西藏去，可能会使他吓一跳，当你又告诉他要调他到兰州去时，他就会产生“好险”的感觉，对调到兰州也就欣然接受了。

只要先将对方意识不到的前提遮盖起来，就可以使“对比效果”成为一种强有力的说服武器。

2. 与别人竞争是一种最好的刺激

与别人竞争，可使你做出最好的工作。如果你做工作时，正如像加入什么比赛会一样，那么你做时将是又快乐又有成效。

赫斯管理下面的职员，便是用这种方法。有一次他对一个一向很努力的熟练工人说：“米勒，为什么我让你做的一件工作这么慢才做出来呢？你为什么不能像赫尔

第6课 沟 通

那样快呢？”

他对赫尔却这样说：“赫尔，你为什么不要学米勒的榜样，像他那样做事很快呢？”

过了不久，赫尔因为公事出外旅行刚回来，赫斯便留下一张纸条叫他做好一个铸件，马上送到铁道开关及信号制造厂去。

这个条子是星期六写的，但是星期日早上赫尔便把这件事办好了。星期日早晨，赫斯在制造厂里看见了赫尔便问：“赫尔，你看见我留下的纸条了吗？”

“看见了。”

“你何时去铸呢？”

“已经铸了。”

“啊，什么时候可以铸好呢？”

“已经铸好了。”

“真的吗？现在在哪里呢？”

“已经送到制造厂里去了。”

赫斯听了无话可讲。他看到这种用竞争的方法激励工头赶快做事的效果如此之好，实在感到很惊奇。而对赫尔来说，他看见上司赫斯那种嘉许的态度，自己也觉得非常快乐！

3. 设立一个“竞争对象”

有时，竞争对象是不容易找到的，这时，你可以“设立”一个“竞争对象”。

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

对于没干劲的部下，只要告诉他：“你和 A 先生两个人，成功是指日可待的。”就等于暗示了他竞争对手的存在。

美国某家铸造厂的经营者的经营了许多工厂，但其中有一个厂的效益始终徘徊不前，从业人员也很没干劲，不是缺席，就是迟到早退，交货总是延误。该厂产品质量低劣，使消费者抱怨不迭。虽然这个经营者指责过现场管理人员，也想尽办法，想激发从业人员的工作士气，但始终不见效果。

有一天，这个经营者发现，他交代给现场管理员办的事，一直没有解决，于是他就亲自出马了。这个工厂采用昼夜两班轮流制，他在夜班要下班的时候，在工厂门口拦住一个作业员，他问：“你们的铸造流程一天可做几次？”作业员答道：“六次”。这个经营者听完一句话也不说，就用粉笔在地上写下“六”。紧接着早班作业员进入工厂上班，他们看了这个数字后，不明究理，竟改变了“六”的标准，做了七次铸造流程，并在地面上重新写上“七”，到了晚上，夜班的作业员为了刷新纪录，就做了十次铸造流程，而且也在地面上写上“十”。过了一个月，这个工厂变成了他所经营的厂中成绩最高的。

这个经营者仅用一支粉笔，就提高了工厂的士气，而员工们突然产生的士气是从哪里来的呢？这是因为有了竞争的对手所致。作业员做事一向都是拖拖拉拉，毫

第6课 沟通◎

不起劲，可在突然有了竞争的对象后，就激发起了他们的士气。

每一个人都有自尊心和自信心，其潜在心理都希望“站在比别人更优越的地位上”，或“自己被当成重要的人物”，从心理学上来说，这种潜在心理就是自我优越的欲望。有了这种欲望之后，人类才会努力成长，也就是说这种欲望是构成了人类干劲的基本元素。

这种自我优越的欲望，在有特定的竞争对象存在时，其意识会特别鲜明。以学生来说，当他们自己的成绩变好时，就会有打垮竞争对象的意识，所以就会更加用功。

只要能利用这种心理，并设立一个竞争的对象，让对方知道竞争对象的存在，就一定能成功的激发起一个人的干劲，但是如果以直接的方式揭示对方，说：“他就是你竞争的敌人”，效果则较差，因为这样好像给了对方一个强制性的压力，使对方有了警式的心理，他反而在心理上会产生反抗。某个有名的中学教师，他经常以学生的意愿编排座位，使同一志愿的人坐在一起。如此一来，学生之间很自然地就会产生竞争心理，因而会用功读书，这也是运用潜在心理的例子。

一个经营者成功并巧妙地运用了这个技巧。这个经营者有一个长年为他开车的司机，最近这个司机的工作态度恶劣，不但经常迟到，而且开车时心不在焉，让这个经营者毫无安全感。然而，这个经营者并不直接责骂

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

他，只是若无其事的说：“你也认识 A 先生吧？他是你的晚辈，工作态度非常认真，给人的印象很好，从来都不迟到早退。”

这个经营者只说了这些，就不再多说了。那个司机当时并没有任何反应，但从此以后，他的工作态度就有了 360° 的大转变。认为自己当上领导者的司机，毕竟是一件荣耀的事情。这个资深的司机，心里一定想不能输给 A 先生，所以他才努力工作。以这种“力”式去诱导对方，让他注意到有竞争的对象存在，那么你的目的就可以达到 80% 了。

4. 说服别人的技巧

一位高财商的管理者总结了有效说服别人的四个步骤，他是从满足对方的需要的角度考虑的。这四步是：

(1) 揣摩对方的需要和目标。通过提问，可以引导被说服一方去发现问题症结所在，也可以引导他们提出解决问题的方案。因此，提问是相当重要的技巧。也正是通过提问，使得你对对方的需要、动机以及正在担心的事情，具有一种相当深入的了解，有了这样的答案，下属的心灵大门也就对你敞开了。你的见解要与对方的需要、愿望、目标相结合，要时时注意从对方那儿得到反馈，这样你就会成为一名强而有力的说客，时时揣摩那些需要，不断促使他人显露他那个需要差距，他那个“可是”，这才是至关重要的第一步。

第6课 沟通◎

(2) 提出并选择解决办法。通常，当你试图说服对方的时候，你会发现事实上存在着多种解决问题的办法。于是，在多数情况下，你就会与对方一道，着手寻找缩小需要差距的途径。如果是大家一块商量出了解决办法，那么对方就不会袖手旁观，而你也就用不着独自苦思冥想，用不着把自己的想法费尽口舌硬塞给对方。

如果你把一些手下人召集起来，试图改变他们的关系，或者你已经激起对方的兴趣，这时候，你千万不要径直指示对方该如何如何去做。相反地，你可以问他们一些问题，比如这样做是否满意，或在他们看来，哪些做法能带来最大的改善。是提高待遇？改善工作环境？缩短工作时间？这一切，都有助于建立相互尊重、相互信赖的人际关系。信赖，是减少摩擦的润滑剂，游离分子的粘合剂，互助行为的催化剂。关键之点还在于，你需要让下属知道，这事也有他的一份；你不能对下属进行强迫和压制。强迫别人照你说的去做，可能会一时奏效，但从长时间去看，你会得不偿失。

(3) 建立实施方案。如果你做的是简单的推销，一句“是”或“不是”就解决问题，此外更无须再费什么口舌，那事情当然好办。但如果问题头绪繁多，事情要分阶段分步骤去做，那你们就得在程序上取得共识。在有些人看来，你的观点，你的产品和你的目标都不错，但可惜都不在他们优先事项之列。这时候，做到知己知

◎ 财商方案——顶尖个人投资理财实用方案

彼就很重要。你为什么觉得那样做有价值？对此你越是解释得好，你就越能拨动他人的心弦。而且，要想说服别人，你还得帮助对方把那些他们认为最有价值的优先事项清理出来。在我们刚刚谈到过的揣摩阶段，是你调查他人优先事项的绝好时机。只有这样，你的观点、产品和目标的内在价值，才能与顾客的优先考虑事项相互适应和相互配合。

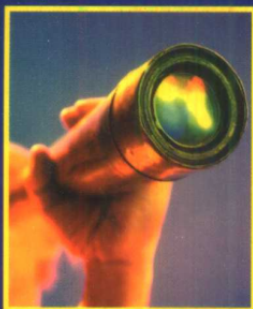
(4) 反复衡量，确保成功。在加州硅谷，在这个美国众多高技术公司激烈角逐的地方，流行着这么一句格言：衡量不了，也就把握不住。那些计算机公司领导们也总是这么说，高技术领域瞬息万变，做到眼明手快相当重要，你要毫不迟疑地抓住那些信息和数据。这一点，对我们也是一个重要启示。事实上，一个长时间影响着人们的真正的奥秘是，对于未来之事，他们往往没有固定的看法，他们常常超出自己的预期。所以，你首先应该做的就是帮助他们把产品成功之处明确起来，投资了多少，使用寿命有多长，保修年限是多少，要尽量把它们数字化，要尽量说得具体一些。只有等到对方点了头之后，你的说服和影响工作才算是做到家了。作为说服工作的第四步，就是要与对方经常保持接触，直到弄清楚他们需要什么，他们怎样看问题为止。

总 结

本书的主要内容旨在指导大家：

- (1) 挑战传统的价值观，树立自己“当老板”的心态；
- (2) 学会富人的思考方式，充分发挥商务潜能；
- (3) 掌握理财的要领，实现财务的自由；
- (4) 要追求投资就能赚大钱，不投资或少投资也能赚大钱的境界；
- (5) 依靠知本致富，采用灵活的营销策略；
- (6) 使沟通畅通无阻，充分利用别人的“脑袋”赚钱。

如果你学会了这六课，你就会成为一个智慧、快乐而富有的人。如果你对自己的信心还不够的话，请复习有关章节。学会了这六课，你已经是一个高财商者了。马上行动吧，你已经开始步入经济上成功者的行列了！



财商方案

顶尖个人投资理财实用方案

COMPLETE WORKS OF WEALTH

- 财商就是“财务智商”（Financial I.Q.）的简称。简单地说，财商就是“80%的情商+20%的财务技术信息”。财商是可以培养的，只要决心发展自己在商业方面的技能，所有的人都有潜力成为成功的公司的老板。
- 你是否想过……
投资市场存在获取巨大利润的可能性，尽管这种可能性很难把握，但某些规律却客观地存在于市场中。投资市场如战场，如何在风云突变的市场中把握机会，获取利润是每个投资者所追求的。获得最大利润的投资者就是最好的投资者。投资是一门科学，也是一门艺术。
- 本书将一步步引导你挑战传统的价值观，树立自己“当老板”的心态；学会富人的思考方式，充分发挥你的商务潜能；掌握理财的要领，实现财务的自由；学会聪明地投资；采用灵活的营销策略，依靠知本致富；使沟通畅通无阻，充分利用别人的“脑袋”赚钱。
本书为你解答一切难题，并帮助你重新选择、重新定位你的财商，从而获得真正的投资及理财乐趣！

● 本书读者对象：

那些准备进行投资的人，
那些想获得财务自由的人，
那些准备进入商业的人，
那些自由职业者，
那些白领阶层。

责任编辑：吴冰

李棟設計

ISBN 7-5028-1958-4



9 787502 819583 >



ISBN 7-5028-1958-4/F·123
(2509) 定价：26.80元